

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ - TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Liberalizace mezinárodního obchodu a vstup Ruska do WTO
Liberalization of International Trade and Russian Accession to WTO

Student: Bc. David Stašek

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2014

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. David Stašek**
Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210T004 Eurospráva
Specializace: 00 Eurospráva
Téma: **Liberalizace mezinárodního obchodu a vstup Ruska do WTO**
Liberalization of International Trade and Russian Accession to WTO

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teoretická východiska mezinárodní obchodní politiky
3. Liberalizace světového obchodu: od úspěchů GATT ke stagnaci WTO
4. Vstup Ruska do WTO s dopadem na zahraniční obchod Evropské unie
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

CARBAUGH, Robert. *International Economics*. 14th ed. Mason: Cengage Learning, 2012. 576 s. ISBN 978-1-133-94722-1.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1948-2008)*. Praha:

C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-90-7400-128-4.

DVOŘÁK, Pavel. *Základy mezinárodní obchodní politiky*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001. 221 s. ISBN 80-7079-658-8.


Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

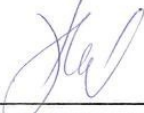
Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**

Datum zadání: 22.11.2013

Datum odevzdání: 25.04.2014




Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry


prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracoval samostatně. Všechny použité zdroje jsou uvedeny na konci práce.

V Ostravě dne 25. 04. 2014

.....
Bc. David Stašek

Tímto bych rád poděkoval paní doc. Ing. Lence Fojtíkové, Ph.D., vedoucí mé diplomové práce, za odborné konzultace a cenné rady, které mi v průběhu psaní této práce poskytovala.

Obsah

1	Úvod	- 5 -
2	Teoretická východiska mezinárodní obchodní politiky	- 7 -
2.1	Protekcionismus	- 7 -
2.2	Liberalismus	- 8 -
2.2.1	<i>Teorie absolutních výhod</i>	<i>- 9 -</i>
2.2.2	<i>Teorie komparativních výhod</i>	<i>- 10 -</i>
2.3	Nástroje obchodní politiky	- 11 -
2.3.1	<i>Autonomní prostředky obchodní politiky</i>	<i>- 12 -</i>
2.3.2	<i>Smluvní prostředky obchodní politiky</i>	<i>- 17 -</i>
2.4	Shrnutí kapitoly	- 19 -
3	Liberalizace světového obchodu: od úspěchů GATT ke stagnaci WTO	- 21 -
3.1	Vznik GATT a jeho význam v mezinárodním obchodě	- 21 -
3.1.1	<i>Kola jednání GATT</i>	<i>- 24 -</i>
3.1.2	<i>Důsledky liberalizace mezinárodního obchodu v rámci GATT</i>	<i>- 27 -</i>
3.2	Založení WTO a její role v systému mezinárodního obchodování	- 29 -
3.2.1	<i>Ministerské konference WTO</i>	<i>- 31 -</i>
3.2.2	<i>Členská základna WTO a rozpočet</i>	<i>- 35 -</i>
3.2.3	<i>Současný stav WTO</i>	<i>- 37 -</i>
3.3	Shrnutí kapitoly	- 42 -
4	Vstup Ruska do WTO s dopadem na zahraniční obchod Evropské unie	- 44 -
4.1	Politické a ekonomické reformy země za vlády Vladimira Putina	- 44 -
4.2	Historický vývoj přístupu Ruska k WTO	- 47 -
4.2.1	<i>Problémy Ruska při přístupu k WTO a závěrečné fáze jednání</i>	<i>- 51 -</i>
4.3	Obchodní vztahy Ruska s Evropskou unií	- 55 -
4.4	Pozice Ruska v současných liberalizačních jednáních ve WTO	- 62 -
4.5	Porušování pravidel WTO ze strany Ruska a obchodní spory	- 66 -
4.6	Změny v zahraničním obchodě a ekonomice Ruska po vstupu do WTO	- 71 -
4.7	Shrnutí kapitoly	- 80 -
5	Závěr	- 83 -
	Seznam použité literatury	- 88 -

Seznam zkratek - 95 -

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

1 Úvod

Předkládaná diplomová práce „Liberalizace mezinárodního obchodu a vstup Ruska do WTO“ se zabývá složitým procesem světové obchodní liberalizace a zejména pak vstupem Ruské federace do WTO, který byl specifický svou časovou náročností. V tomto kontextu jsou dále zkoumány zahraničně – obchodní vztahy Ruska a především jeho obchodní spolupráce s Evropskou unií. Cílem diplomové práce je zhodnotit dosavadní proces liberalizace světového obchodu, vymezit příčiny současné dlouhotrvající stagnace v jednání ve WTO a dále identifikovat dopady vstupu Ruska do WTO na obchodní výměnu Ruska s Evropskou unií.

Vzhledem ke stanovenému cíli práce je stanovena tato hypotéza: Vstupem Ruska do WTO došlo ke zjednodušení přístupu na ruský trh se zbožím a komerčními službami, tj. k většímu růstu obchodní výměny Ruska.

Diplomová práce je strukturována do pěti kapitol. Po první, úvodní, následuje druhá, tematicky zaměřená kapitola, která teoreticky vymezuje mezinárodní obchodní politiku. Zabývá se konfliktem mezi protekcionistickým a liberalistickým přístupem k zahraničně-obchodní politice státu, a s tím i souvisejícími teoriemi absolutních a komparativních výhod. V druhé části jsou popisovány autonomní a smluvní nástroje obchodní politiky, kterými stát realizuje svoje zahraničně-obchodní vztahy s ostatními zeměmi.

Ve třetí kapitole, která se již podrobněji zaměřuje na samotnou liberalizaci mezinárodního obchodu, je zhodnocován dosavadní vývoj liberalizace – nejprve v rámci GATT, od roku 1995 již v rámci WTO. Část, zabývající se GATT, konkrétněji popisuje její vývoj od roku 1948, její systém mnohostranných kol jednání, a samozřejmě také její hlavní cíle, tedy snižování cel v rámci smluvních stran a její dopad na světový obchod. Druhá část, zabývající se WTO, podrobněji popisuje Ministerské konference a závazky či nástroje, které byly v jejich rámci přijaty. Vzhledem k tomu, že je WTO na rozdíl od GATT organizace, je rovněž zmíněna její členská základna a rozpočet. V závěru kapitoly je rozebrán současný stav WTO a příslušných jednání, a s tím i související důvody dlouhotrvající stagnace v procesu liberalizace mezinárodního obchodu.

Čtvrtá kapitola pak představuje konkrétní případ státu, který může díky členství ve WTO těžit výhody z participace na světovém obchodu. Jedná se o Rusko, jež o vstup do organizace

bojovalo více než 18 let. Je zde popsán složitý přístupový proces, problémy, a důvody, proč cesta Ruska do WTO trvala tak dlouho. V další části kapitoly jsou rozebrány zahraničně – obchodní vztahy Ruska s Evropskou unií, které mají dokázat, zda členství ve WTO zemi prospělo, či naopak nikoliv. Dále následuje rozbor celkové makroekonomické situace Ruska, podložený mnoha grafy, které se týkají například HDP, inflace, či nezaměstnanosti. V závěru této kapitoly je část textu věnována současnému dění na Ukrajině, do kterého Rusko poměrně silně promlouvá. V této kapitole byly použity metody srovnávání, analýzy a syntézy – a to z toho důvodu, že právě tyto vedly k optimálnímu naplnění zvoleného cíle této práce. Poté následuje poslední kapitola této práce, tj. závěr.

Při zpracovávání diplomové práce byla použita řada jak domácích, tak i zahraničních zdrojů. K vypracování teoretické části nejlépe posloužily knižní publikace, pojednávající o mezinárodním obchodě. V analytické části byly ve větší míře použity zdroje elektronické, zejména pak data ze Statistického úřadu Ruské federace a odborné články ze zahraničních zdrojů.

2 Teoretická východiska mezinárodní obchodní politiky

Obchod je jednou z hlavních sil, které mají vliv na chod světových dějin, rozvoj vědy a techniky, ale také kultury. Vzájemné obchodování a směňování zboží a služeb provází dlouhodobý vývoj lidské společnosti. S postupným vytvářením jednotlivých státních celků a národních ekonomik začal obchod nabývat na důležitosti a rostl do stále větších rozměrů nejen v rámci daných států, ale především na mezinárodní úrovni (Jurečka, 2010).

Mezinárodní obchodní politika je souhrnem aktivit státu, kterými cíleně působí na zahraniční obchod své země. V závislosti na hospodářské, teritoriální a sociální situaci daného státu je pak tato politika založena protekcionističtěji, nebo liberálněji (Dvořák, 2001).

2.1 Protekcionismus

Protekcionismus v oblasti mezinárodně – obchodních vztahů značí směr, který chrání domácí ekonomiku před vnějšími vlivy (limituje negativní vlivy, které přicházejí z okolního ekonomického prostředí). Je ale velmi obtížné stanovit charakter vlivu protekcionistických opatření (tarifní – cla, netarifní – množstevní omezení dovozu, nebo vývozu) na ekonomiku, tzn. zda-li jsou pozitivní, či negativní. V obecném smyslu tato opatření vedou ke konzervaci stereotypů v domácí výrobě, k zachování výrobní struktury, k potlačení konkurence na vnějším trhu, k pomalejšímu technickému rozvoji a k soběstačnosti domácí ekonomiky a tím pádem k vyloučení její závislosti na zahraničních zdrojích. Protekcionismus může dosáhnout i své extrémní podoby, která je nazývána jako tzv. autarkie. V tomto myšlení je daná ekonomika zcela odříznuta od vnějších ekonomických vlivů, je zakázán dovoz i vývoz a země se tak snaží o dosažení stoprocentní soběstačnosti. Tato krajní podoba protekcionismu ovšem vede k prohlubování chudoby obyvatel, nebo k zastarávání technologií (Kalínská, 2010).

Argumenty ochránářství domácí ekonomiky spočívají zejména v existenci zranitelnosti hospodářství. Otevírání trhu zahraničním subjektům znamená růst konkurence a s tím je mnohdy spojena likvidace některých méně efektivních provozů, což samozřejmě znamená zvyšování nezaměstnanosti. Další obavy panují například z přílišné závislosti země na dovozech (Dvořák, 2001).

Jinými argumenty k ochraně domácí ekonomiky mohou být podle Rozehnalové (2010):

- nezletilá odvětví (liberalizace může přinášet výsledky jen v plném tržním prostředí),

- bezpečnostní důvody (prvotní roli zde hrají především mikroekonomické důvody),
- ochrana proti nekalým praktikám zahraničních výrobců,
- ochrana mezd a zaměstnanosti v domácím průmyslu nebo zemědělství.

S protekcionismem souvisí jeden z druhů hospodářské a zahraničně – obchodní politiky, tzv. merkantilismus. Názory tohoto myšlení převládaly především mezi 16. a 18. stoletím, načež je poté úspěšně vyvrátil Adam Smith¹. Základním tvrzením merkantilistů bylo, že je potřeba co nejvíce zvyšovat vývoz a naopak současně minimalizovat dovoz. Bohatství země bylo totiž, dle této teorie, dáno zásobou drahých kovů, přičemž zvyšování jejich zásoby, jak tvrdí Kalínská (2010), bylo možné dosáhnout pouze dvěma způsoby:

- těžbou na území daného státu (případně na území kolonií),
- aktivní platební bilancí.

Aktivní platební bilance bylo možné dosáhnout pouze tak, že bylo vyváženo více zboží a služeb, než bylo dováženo. Zastánci merkantilismu nepředpokládali, že by zapojení země do mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce² mohlo vést k bohatnutí všech zúčastněných stran (Kalínská, 2010).

Vrcholné období protekcionismu trvalo až do počátku 18. století, kdy se začaly prosazovat první prvky liberalismu. Je třeba říci, že jak v případě protekcionismu, tak i liberalismu, se jedná o čistě teoretické vymezení dvou základních směrů mezinárodní obchodní politiky. V dnešním světě se totiž setkáváme s tím, že se oba dva směry v různých ekonomikách světa prolínají, byť pokaždé jinou měrou.

2.2 Liberalismus

Liberalismem se naopak rozumí odstraňování překážek ve vzájemných ekonomických vztazích mezi aktéry světové ekonomiky. Zapojením do mezinárodního obchodu mohou aktéři dosáhnout více, než kdyby dále uplatňovali tarifní i netarifní bariéry obchodu.

¹A. Smith (1723 – 1790) byl skotský filozof a ekonom, představitel klasické politické ekonomie. Je autorem díla *An Inquiry into Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Pojednání o původu a podstatě bohatství národů), ve kterém mimo jiné říká, že zdrojem bohatství národa je především souhrn individuálního bohatství jednotlivců, které roste prací, spořením a investováním (Jurečka, Jánošíková, 2009).

² Rozčlenění výrobního procesu na jednotlivé etapy. V ekonomice založené na dělbě práce se jeden člověk zaměřuje pouze na některý druh pracovní činnosti - s tím je spjata specializace, která zvyšuje produktivitu práce a efektivnost (Jurečka, Jánošíková, 2009).

Liberalismus může, podle Cihelkové (2009), pozitivně ovlivňovat ekonomické prostředí uvnitř států, a to čtyřmi základními směry:

- otevírá zahraniční trhy, čímž zvyšuje poptávku po zboží vyráběném domácími firmami a umožňuje jim profitovat z výnosů z rozsahu na větších trzích,
- umožňuje snížit ceny vstupů, čímž klesají náklady produkce,
- přináší zahraniční konkurenci, tj. nutí domácí firmy ke zvýšení efektivity domácí produkce,
- může vést k urychlení ekonomického růstu.

Na druhou stranu, stejně jako protekcionismus, tak i liberalismus může mít kromě pozitivních dopadů na ekonomiku i stránky negativní. Mezi ně se například řadí propuštění zahraničních vlivů na domácí výrobu, snížení mezd či snížení zaměstnanosti (Kalínská, 2010).

Liberalismus má své teoretické zázemí především v teorii absolutních, nebo komparativních výhod.

2.2.1 Teorie absolutních výhod

První důležitou liberalistickou teorií je teorie absolutních výhod. Touto se zabýval i již zmíněný Adam Smith, který tvrdil, že země by se měla specializovat na produkci těch výrobků, které je schopna vyrobit s absolutně nižšími náklady než jiná země. Ty potom bude vyvážet do jiných zemí, ze kterých naopak bude dovážet ty produkty, které jednotlivé země dokážou vyrobit nejlevněji, tj. každá země produkuje to, co jí jde nejlépe (Kalínská, 2010).

Jinými slovy, se stejným množstvím zdrojů dokáže jedna země vyrobit větší objem produkce než zahraniční konkurenti a může pak toto zboží prodávat za cenu nižší než konkurence. Pro danou zemi je pak výhodné se na výrobu tohoto zboží specializovat a dodávat je kromě domácího trhu i na trh zahraniční (Jurečka, 2010).

Vše lze vysvětlit na tabulce č. 2.1, která zobrazuje dvě země, Rusko a Japonsko, přičemž každá z nich vyrábí dva druhy zboží – textil a počítače. Co se týče výše produkce textilu, ta je vyšší v Rusku než v Japonsku, a to znamená, že má při výrobě textilu absolutní výhodu. V oblasti počítačů je situace opačná, Japonsko má v produktivitě tohoto druhu zboží jednoznačnou převahu nad Ruskem.

Tabulka č. 2.1: Absolutní výhody

Země	Produkce za hodinu práce	
	textil	počítače
Rusko	10 jednotek	5 kusů
Japonsko	4 jednotky	13 kusů

Zdroj: Jurečka, 2010. Vlastní zpracování.

Pokud by Rusko mělo k dispozici 1000 hodin práce a tyto by byly rovnoměrně rozděleny mezi výrobu textilu a počítačů, a Japonsko mělo 400 hodin práce a stejnoměrné rozdělení této doby mezi textil a počítače (tedy po 200), Rusko by se vzhledem ke své absolutní výhodě věnovalo produkci textilu, která by tak dosahovala 10 000 jednotek. To je více, než kolik činí ruská poptávka po tomto druhu zboží, proto země může část produkce vyvézt do Japonska a směnit ji za počítače. Japonsko se naopak soustředí na výrobu počítačů, jejichž celková produkce bude 5 200 kusů. Přebytek, který již místní poptávka neabsorbuje, smění Japonci v Rusku za textil. Obě země tak tímto způsobem zvýší své produkční i spotřební možnosti u obou druhů zboží (Jurečka, 2010).

2.2.2 Teorie komparativních výhod

Tato teorie se snaží odstranit jeden z nedostatků teorie absolutních výhod, a sice, když některá ze zemí nemá žádnou absolutní výhodu. Teorie komparativních výhod tvrdí, že i v takovémto případě se zapojení země do mezinárodního obchodu vyplatí (Kalínská, 2010).

Tato srovnávací výhoda znamená, že země dokáže vyrobit s danými zdroji některého zboží relativně více, než jiné země. Přínosy z obchodu pak pramení z toho, že se každá země specializuje na činnost, ve které má nižší alternativní náklady. Tím tak ušetří čas i zdroje, které by jinak musela vynaložit na výrobu jiných druhů zboží. Výsledkem této specializace bude růst celkového objemu výroby všech produktů a prospěch ze zvýšené produkce bude rozdělen mezi všechny zúčastněné země (Jurečka, 2010).

Příklad je zobrazen v tabulce č. 2.2. Z té je patrné, že Rusko nemá absolutní výhodu při výrobě potravin, ani oděvů. Kdyby oba výrobky obstarávala Amerika a pokrývala tak svoji i ruskou poptávku, nebyla by tato situace dlouho udržitelná (Rusko by nevyrábělo nic a při placení za dovážené zboží by brzo vyčerpalo své finanční zdroje).

Tabulka č. 2.2: Komparativní výhody

Státek	Hodiny práce nutné na výrobu jedné jednotky statku		Produkce za jednu hodinu	
	Amerika	Rusko	Amerika	Rusko
Potraviny	1 hod.	3 hod.	1	1/3
Oděvy	2 hod.	4 hod.	1/2	1/4

Zdroj: Jurečka, 2010. Vlastní zpracování.

Aby bylo možné určit komparativní výhodu, je třeba stanovit si výši alternativních nákladů každého statku (rovnají se tomu, čeho se vzdáme pro jeho získání), které zobrazuje tabulka č. 2.3. Nižší alternativní náklady potravin tak má Amerika (vyrábí jednu hodinu potravin a obětuje pouze půl jednotky oděvů), Rusko je zase z tohoto hlediska ve výhodě ve výrobě oděvů.

Tabulka č. 2.3: Alternativní náklady (směnné poměry statků)

	Alternativní náklady produkce	
	Ameriky	Ruska
jedné jednotky potravin	1/2 jednotky oděvů	3/4 jednotky oděvů
jedné jednotky oděvů	2 jednotky potravin	4/3 jednotky potravin

Zdroj: Jurečka, 2010. Vlastní zpracování.

Teorie komparativních výhod tedy říká, že výrobce, který má nižší náklady obětované příležitosti ve výrobě daného statku, má komparativní výhodu v jeho výrobě. Na základě této teorie se tak každý specializuje na výrobu jiného statku, přičemž celková produkce v ekonomice vzroste a zvětší se velikost spotřeby. Domácí trh poté celkovou produkci nebude schopen absorbovat, proto je zde opět možnost vyvézt přebytky do zahraničí a tam je směnit za zboží, které se v domácím státě nevyrábí. Takhle se tedy do mezinárodního obchodu může zapojit i země, která nedisponuje žádnou absolutní výhodou (Jurečka, 2010).

2.3 Nástroje obchodní politiky

V myšlenkách liberalismu i protekcionismu se můžeme setkat s několika opatřeními a prostředky, kterými stát realizuje svoji zahraničně obchodní politiku. Teoreticky se je liberalismus snaží omezovat, protekcionismus naopak posilovat, ovšem není to zcela jednoznačné tvrzení, protože například smluvní prostředky přispívají k transparentnímu

mezinárodnímu obchodu a neomezují jej. V praxi tedy vždy záleží na tom, o jaké konkrétní nástroje se jedná.

Současná regulace světového obchodního systému je založena na principech vycházejících z komparativních výhod a z nich vyplývajících liberalizace mezinárodního obchodu. Ovšem není to jediný princip – zásahy vedoucí k ochraně odvětví či celé ekonomiky jsou rovněž součástí regulace a jsou realitou mezinárodního obchodu.

Stát v oblasti obchodní politiky disponuje několika důležitými nástroji. Mohou se členit na defenzivní a ofenzivní. Mezi defenzivní se řadí například antidumpingová opatření, která umožňují omezit dovoz zboží v případě, že je výrobce nabízí za nižší cenu, než která je nižší než běžná cena onoho výrobku na výrobcově domácím trhu. Příkladem ofenzivního nástroje může být tzv. nařízení o obchodních bariérách, používané v zemích Evropské unie (EU). To umožňuje Evropské komisi podat stížnost vůči třetí zemi, pokud nedodržuje své obchodní závazky v obchodní oblasti. Dalším členěním nástrojů obchodní politiky je jejich rozdělení na autonomní, a smluvní nástroje (Euroskop, 2005).

2.3.1 Autonomní prostředky obchodní politiky

Prvním nástrojem obchodní politiky státu jsou prostředky autonomní (jedná se o jednostranné rozhodnutí státu). V současné době, kdy je propracován systém pravidel, podle kterých je možno formovat a uplatňovat obchodní politiku státu, je stanoven i mezinárodně právní rámec pro přijetí autonomních opatření. Pokud stát při jejich přijímání poruší stanovená pravidla, je vystaven riziku protiopatření. Je tedy nutné nahlížet na tyto autonomní obchodní prostředky ve většině případů jako na opatření, jejichž hranice jsou dány pravidly přijatými mezinárodním společenstvím. Tento druh prostředků obchodní politiky lze rozdělit na tarifní a netarifní (Dvořák, 2001).

Tarifními opatřeními rozumíme zejména cla (celní tarify), což jsou přírázky k cenám dováženého zboží. Cla zvyšují cenu dovážených produktů, a to vede ke snižování ochoty spotřebitelů toto dovážené zboží nakupovat. Současně cla umožňují domácím výrobcům, kteří vyrábějí s vyššími náklady (a prodávají tak za vyšší ceny než zahraniční výrobci), aby obstáli v konkurenčním boji. Finanční částky získané z cel navíc tvoří část státního rozpočtu dané země (Jurečka, 2010).

Cel existuje několik druhů. Pokud chce například vláda zabránit dovozu určitého zboží ze zahraničí, zavede tzv. prohibitivní clo, které je tak vysoké, že z ekonomického hlediska

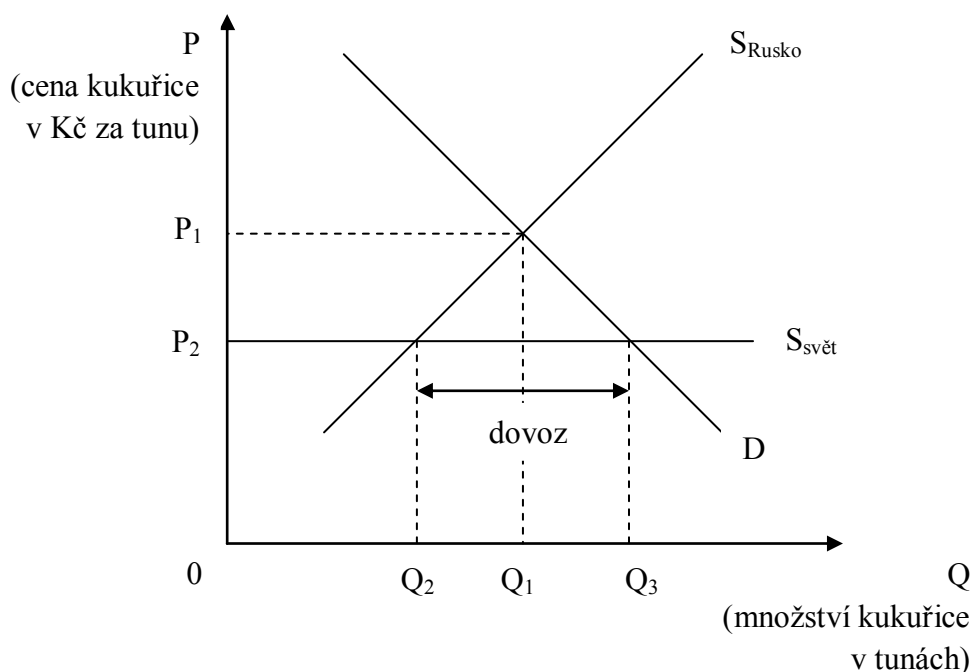
zcela znemožňuje jakýkoliv dovoz daného produktu. Jak uvádí Dvořák (2001), z hlediska účelu lze vymežit ještě tato cla:

- clo fiskální (smyslem je získat příjem do státní pokladny),
- clo ochranné (chrání domácí výrobu, ale jsou nižší než cla prohibitivní),
- clo skleníkové (napomáhá rozvoji vznikajícího výrobního odvětví, zejména v rozvojových zemích),
- clo odvetné (odvetné opatření vůči jinému státu, který znesnadňuje pohyb zboží),
- clo negociační (vyjednávací prostředek při obchodních jednáních k vynucení ústupků od druhé strany),
- clo diferenční (zvýhodňují či znevýhodňují dopravu v určitém dopravním směru),
- clo celně kontingentní (platné pouze určitou dobu, po jejím uplynutí se vybírá clo v původní výši),
- clo preferenční (stanoveno na základě mezinárodní smlouvy o preferenčním obchodním styku, poskytováno rozvojovým zemím).

Dále lze cla rozlišit podle směru daného zboží na cla dovozní (vybírány při dovozu zboží, nejběžnější obchodně politický nástroj), cla vývozní (vybírány při vývozu zboží, mohou mít fiskální povahu) a cla tranzitní (při průvozu zboží daným územím, dnes se již nepoužívají). V neposlední řadě lze cla rozdělit podle hlediska způsobu jejich vybírání. Zde patří především clo valorické (stanoveny procentem z celní hodnoty zboží), clo specifické (vyměřené pevnou částkou v peněžních jednotkách za jednotku fyzickou – kus, kilogram) a clo diferencované, které má odstranit nedostatky cel valorických a specifických – reagují na různé ceny zboží a jsou podle nich odstupňovány (Dvořák 2001).

Na základě ekonomických analýz lze říci, že zavádění cel a jiných bariér mezinárodního obchodu způsobuje značnou neefektivnost. Níže na grafu č. 2.1 je vyobrazen ruský trh kukuřice, ve kterém je umožněn volný dovoz. Křivka S_{Rusko} je funkce nabídky ruských pěstitelů kukuřice a $S_{\text{svět}}$ je naopak nabídka kukuřice zahraničních prodejců. D je potom křivka poptávky ruských spotřebitelů po kukuřici. Rovnovážná cena P_1 byplatila v případě, pokud by Rusko nemělo možnost dovážet kukuřici ze zahraničních trhů – spotřebitelé by tak poptávali rovnovážné množství Q_1 . Pokud by ale byl trh otevřen a existovala by tak možnost mezinárodního obchodu, na ruském trhu by byla prakticky neomezená nabídka kukuřice zahraničních prodejců ($S_{\text{svět}}$), kteří by díky nižším výrobním nákladům nasadili nižší cenu, než ruští prodejci, a to na úrovni P_2 .

Graf č. 2.1: Trh kukuřice



Zdroj: Jurečka, 2010. Vlastní zpracování.

Tuzemští spotřebitelé by tak díky nižší ceně zvýšili poptávané množství až na úroveň Q_3 a ruští prodejci, kteří by nemohli těm zahraničním konkurovat a nebyli by schopni snížit svoji cenu na P_2 , by museli odejít z trhu. To by způsobilo v Rusku růst nezaměstnanosti a pokles hrubého domácího produktu. Z celosvětového pohledu je tahle situace ovšem chápána jako efektivní, poněvadž spotřebitelé mají možnost nakoupit kvalitní zboží při nízké ceně a neefektivní výrobci jsou tak vytlačeni z trhu. Ti ruští pěstitelé, kteří jsou v krizi, tlačí na vládu, aby zavedla dovozní clo, které by je před přívalem levnějšího zboží ze zahraničí ochránilo. Vlivem uvalení cla by došlo ke zvýšení ceny zahraniční kukuřice (více než původní P_1) proto by ruská poptávka po ní poklesla a zvýšil by se opět objem prodávané domácí produkce, která by měla cenu nižší, než kukuřice z dovozu (Jurečka, 2010).

Ruští pěstitelé by tak sice byli ochráněni, ovšem vznikla by neefektivnost v podobě snížení spotřebitelského přebytku.³ Ruští kupující jsou totiž nuceni kupovat dražší zboží a nakupují ho tak tedy méně. Druhým projevem neefektivnosti je naopak zvýšení přebytku výrobce⁴. K tomu ale dojde pouze u těch ruských pěstitelů, kteří nyní dodávají na trh více

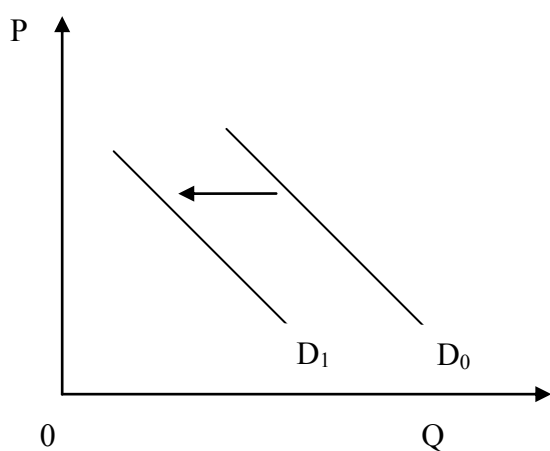
³ Rozdíl mezi částkou, kterou je spotřebitel ochoten zaplatit za dané množství určitého zboží, a částkou, kterou ve skutečnosti zaplatí při tržní ceně (Jurečka, Jánošíková, 2009).

⁴ Rozdíl mezi částkou, za kterou výrobce dané množství statků prodal, a částkou, za kterou byl ochoten statek prodat (Jurečka, Jánošíková, 2009).

zboží při ceně, která je menší, než původní P_I . Tahle situace ovšem vede k přesunu prospěchu mezi výrobcí a spotřebiteli (růst přebytku výrobce je do jisté míry kompenzován snížením spotřebitelského přebytku) (Jurečka, 2010).

Asi největším problémem zahraničního obchodu je situace, kdy domácí producenti nejsou schopni konkurovat nižším cenám zahraničních prodejců. Cesta, jakou zvolí ruští spotřebitelé vůči domácí kukuřici, je názorně zobrazena na grafu č. 2.2.

Graf č. 2.2: Poptávka spotřebitelů po domácí produkci



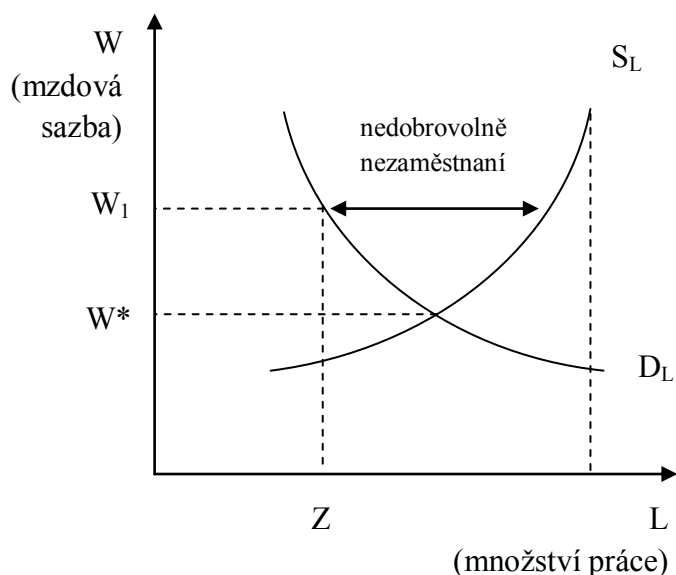
Zdroj: vlastní.

Původní velikost poptávky po ruské kukuřici (D_0) se při vstupu levnějších zahraničních prodejců snížila na D_1 . Díky této situaci jsou tuzemští obchodníci nuceni sáhnout k propouštění zaměstnanců, protože jejich náklady jsou vyšší, než výnosy z jejich činnosti. Poptávka podniků po práci je totiž odvozená od poptávky po výrobcích, které jsou touto prací produkovány. S tím souvisí nárůst nezaměstnanosti, a to hlavně nedobrovolné,⁵ která je zobrazena na grafu č. 2.3. V této situaci, kdy je mzda na úrovni W_I , převyšuje nabídka práce poptávku po práci. Nedobrovolně nezaměstnané pak v grafu představuje rozdíl mezi zaměstnanými (Z) a ekonomicky aktivními obyvateli⁶ (EA). Tento problém poté řeší stát pomocí své aktivní politiky zaměstnanosti, kam spadá například podpora malých a středních podniků, dotace podnikatelům na nová pracovní místa, nebo organizace veřejně prospěšných prací. Tyhle kroky ale opět znamenají další zátěž pro státní rozpočet.

⁵ Lidé, kteří chtějí pracovat při dané mzdové sazbě, ale nemohou najít zaměstnání (Jurečka, 2010).

⁶ Součet zaměstnaných a nezaměstnaných osob.

Graf č. 2.3: Nedobrovolná nezaměstnanost



Zdroj: Jurečka, 2010. Vlastní zpracování.

Druhým typem autonomních prostředků obchodní politiky jsou netarifní nástroje. Zde jsou jedním z nejužívanějších omezení kvóty, čili množství omezení. Jejich smyslem je opět ochrana domácích výrobců před levnými dovozy ze zahraničí, které by mohly způsobit pád některých domácích podniků a tím tak zvýšit nezaměstnanost. Další obchodní bariérou je embargo, tedy výslovný zákaz dovážet, nebo vyvážet určité, nebo dokonce i veškeré statky. Problém představuje i tzv. dumping, což znamená, že někteří výrobci, kteří ve snaze získat konkurenční výhodu nad zahraničními podniky prodávají za ceny, které se nacházejí pod úrovní jejich výrobních nákladů. Proti těmto případům existují antidumpingová cla, která mají podobným dovozům ohrožující domácí výrobce zabránit (Jurečka, 2010).

Malé a neefektivní podniky často tedy v konkurenčním prostředí mezinárodního obchodu neuspějí. Zahraniční okolí podniku, jak uvádí Čvančarová (2009), je totiž:

- více konkurenční, heterogenní a komplexnější,
- přináší hrozby celosvětové konkurence,
- pro podnik představuje jak příležitosti, tak i hrozby.

Naopak velké nadnárodní firmy jsou v tomto prostředí zvýhodněny, protože dosahují rostoucích výnosů z rozsahu.⁷ Odstraňování překážek obchodu vede k tomu, že firmy mohou svou výrobou zásobovat větší trhy a díky tomu jim také klesají ostatní výrobní náklady, zejména pak transakční⁸ (firmy nevyrábějí ve velkém rozsahu). Snížením cen těchto vstupů se dosahuje vyšší ekonomické efektivity. Konkurenční tlaky, vyvolané existencí rozsáhlých trhů mají pozitivní vliv na spotřebitele, protože podniky jsou tak donuceny buď snižovat cenu své produkce, nebo zvyšovat kvalitu. Nakupující si potom mohou vybrat z většího množství nabízených produktů, dle svých preferencí a finančních možností (Cihelková, 2009).

2.3.2 Smluvní prostředky obchodní politiky

Základem používání smluvních prostředků obchodní politiky jsou mezinárodní smlouvy. Síť těchto mezinárodních smluv upravujících obchodní politiku či některé související aspekty je velmi rozsáhlá. Obsahuje jak různé formy a stupně dohod, tak i různé zeměpisné oblasti. V některých případech dochází k uzavírání dohod, nebo k navazování vztahů s jednotlivými státy, v jiných s celými integračními seskupeními, v nichž jsou integrovány. Jak uvádí Fojtíková (2009), zpravidla se rozlišují tyto základní typy mezinárodních smluv:

- podle počtu zúčastněných stran (smlouvy dvoustranné a mnohostranné),
- podle možností omezení přístupu k nim (smlouvy otevřené, polootevřené či uzavřené),
- podle předmětu úpravy (smlouvy zabývající se obchodní spoluprací, ochranou práv duševního vlastnictví, dopravou, přepravou, celní problematikou, vytvářením mezinárodních organizací, unifikací soukromých vztahů apod.).

Obchodní smlouvy mohou mít různé podoby, například formu mezistátní úmluvy (pokrývají širokou škálu činností, jako třeba průmyslové kooperace, zamezení dvojího zdanění), obchodní dohody (zaměřené na obchod s určitou komoditou), mezinárodní surovinové dohody (upravují vztahy mezi producenty určité zemědělské komodity), platební dohody (řeší způsob vzájemného vyrovnání pohledávek a závazků vyplývajících z hospodářských závazků jednotlivých zemí) (Fojtíková, 2009).

⁷ Rostoucí výnosy z rozsahu předpokládají, že se zvýšením vstupu o 100 % dojde ke zvýšení výstupu o více než 100 % (Kalinská, 2010).

⁸ Náklady související s určitou transakcí (např. nákup stroje) a neobsahují jen danou cenu statku, ale i ostatní náklady, které jsou touto transakcí vyvolané (např. náklady na zjištění ceny statku) (Jurečka, Jánošíková, 2009).

Jak dále uvádí Rozehnalová (2010), mezinárodní obchodní smlouvy je možné dělit ještě následovně:

- preferenční dohody s rozvinutými státy nebo se státy přidruženými a aspirujícími na přijetí (vztahy vůči zemím Evropského sdružení volného obchodu – ESVO⁹ a vůči Švýcarsku),
- preferenční dohody s rozvojovými státy (především iniciativy vůči zemím ACP – skupina afrických karibských a pacifických zemí),
- vztahy vůči vyspělým ekonomikám,
- vztahy s dalšími zeměmi či ekonomickými integračními seskupeními.

Dvoustranné a především mnohostranné smlouvy často obsahují odlišné typy obchodních režimů. Fojtíková (2009), uvádí tyto čtyři základní režimy:

- režim nejvyšších výhod (stát je povinen přiznat subjektu druhého státu totéž zacházení, jaké uplatňuje vůči subjektům kteréhokoli dalšího, třetího státu),
- národní režim (zrovnoprávňuje postavení cizích subjektů s domácími subjekty na trhu dané země),
- reciproční režim (subjektům ze dvou různých států jsou přiznány stejné výhody),
- preferenční režim (subjektům druhého státu jsou naopak přiznány výhody, které ostatní státy nemají).

Všechny typy smluvních nástrojů mají společné to, že je díky nim realizován obchod za podmínek, které si zúčastněné země samy stanoví. Hlavním přínosem je ale to, že je pro oba smluvní partnery zajištěna větší transparentnost při obchodování, vymahatelnost přijatých závazků a stabilita v obchodních vztazích (Fojtíková, 2009).

⁹ Integrační seskupení založené v roce 1960 s cílem odstranit cla a kvantitativní omezení dovozu a vývozu zboží. Členy jsou Island, Lichtenštejnsko, Norsko, Švýcarsko. EPRAVO.CZ. *Evropské sdružení volného obchodu (ESVO)*. [online]. 2001. [cit. 15. 6. 2013]. Dostupné z: <<http://www.epravo.cz/top/clanky/evropske-sdruzeni-volneho-obchodu-esvo-3302.html>>.

2.4 Shrnutí kapitoly

Mezinárodní obchodní politika je provázena dlouhodobým sporem mezi filozofií protekcionismu a liberalismu. Protekcionistická koncepce obchodní politiky omezováním a regulací zahraničního obchodu chrání slabší domácí odvětví, která by v prostředí otevřeného trhu (a tím pádem se vstupem mnohdy levnější zahraniční konkurence na domácí trh), neměla šanci obstát. V důsledku zániku některých nekonkurenceschopných domácích prodejců se zvyšuje míra nezaměstnanosti, která vyvíjí větší tlak na státní rozpočet v oblasti potřebných dávek na podporu v nezaměstnanosti. Proto se státy uchylují k zavádění tarifních (cla) i netarifních (dovozní kvóty) opatření, jejichž cílem je upravit nebo ovlivnit dovoz nebo vývoz zboží.

Oponentem protekcionistického přístupu je liberalismus, který se naopak snaží odstraňovat překážky zahraničního obchodu. Domácí trh je poté otevřen i zahraničním dovozům, což nutí tuzemské subjekty zefektivňovat výrobu a to může vést k rychlejšímu ekonomickému růstu země. Liberalismus má základy na dvou důležitých teoriích. První z nich je teorie absolutních výhod, která tvrdí, že země by se měla specializovat na produkci těch výrobků, které je schopna vyrobit s absolutně nižšími náklady, než ostatní země. V důsledku této teorie, kterou se zabýval již Adam Smith, každá země vyrábí to, co jí jde nejlépe. Druhou důležitou teorií je teorie komparativních výhod, která říká, že i země bez jakékoliv absolutní výhody může být efektivně zapojena do mezinárodního obchodu. Každý subjekt se tak věnuje činnosti, v níž má nižší alternativní náklady. Vzniká tedy specializace a daná země tak ušetří náklady, které by jinak vynakládala na výrobu jiných, neefektivních statků.

Nástroje, kterými stát ovlivňuje svoji zahraničně obchodní politiku, se dělí na autonomní a smluvní. V případě autonomních nástrojů se jedná o jednostranné rozhodnutí daného státu, mezi které patří, jak bylo zmíněno výše, opatření tarifní a netarifní. Tarifními opatřeními jsou cla, což jsou dávky vybírané ze zboží při přechodu přes celní hranici. Mezi netarifní opatření patří zejména množstevní omezení nebo embargo, které představuje výslovný zákaz dovozu nebo vývozu určitých statků. Smluvní nástroje obchodní politiky mají naopak základ v mezinárodních smlouvách, jejichž síť je velmi rozsáhlá. Tyto smlouvy se mohou dělit dle počtu zúčastněných stran, dle množství omezení přístupu k nim nebo dle předmětu úpravy. Mají potom různou podobu – mezistátní úmluva, mezinárodní surovinová dohoda nebo platební dohoda. Hlavním přínosem těchto nástrojů je větší

transparentnost při obchodování a to, že obchod mezi zeměmi se realizuje za podmínek, na kterých se všichni předem shodli.

Na konec je třeba říci, že oba dva zmíněné směry mezinárodní obchodní politiky mají na ekonomiku jak pozitivní dopady, tak i negativní – záleží vždy na tom, jaké konkrétní nástroje jsou v daných podmínkách použity. Ve skutečnosti není protekcionismus ani liberalismus ve světové ekonomice ve své čisté podobě příliš častý – většinou se objevují prvky jak jednoho směru, tak i druhého. Současný světový obchodní systém stojí především na principech komparativních výhod (tedy na liberalizaci), ovšem opatření, které vedou k ochraně určitých odvětví ekonomik, jsou rovněž stálou součástí mezinárodního obchodu.

3 Liberalizace světového obchodu: od úspěchů GATT ke stagnaci WTO

Světové liberalizační vztahy, které se začaly rozvíjet nedlouho po skončení druhé světové války, byly význačné především vytvářením mnohostranného systému obchodování, jehož cílem byla postupná liberalizace obchodu za pomoci odstraňování tarifních i netarifních překážek obchodu. Tento systém byl založen na několika principech, kterými se mezinárodní obchod řídí doposud:

- princip liberalizace,
- princip multilaterality,
- princip konsolidace,
- princip nediskriminace,
- princip parity (Fojtíková, 2009).

Princip liberalizace znamená postupné odstraňování překážek mezinárodního obchodu. Zároveň by však mohl znamenat významný zásah do jiných svrchovaných práv smluvních stran, proto se připouští zavedení vyrovnávacího nebo antidumpingového cla, které se řadí mezi významné defenzivní prostředky obchodní politiky. Multilateralitu je možno definovat tak, že jednání v rámci tohoto mnohostranného systému obchodování budou o to úspěšnější, o co více smluvních stran se jich zúčastní. Tento úspěch bude zároveň závislý i na tom, že se na jednáních budou podílet ty země, které mají podstatný podíl na celkovém mezinárodním obchodě. Další princip konsolidace znamená zakotvení, čili fixaci existujícího stavu, tzn. závazek nezvýšit určitou úroveň cel. Nediskriminací se rozumí poskytnutí stejného zacházení ve srovnání s jinými subjekty. Poslední princip parity znamená v obchodně politickém kontextu stejné zacházení se zbožím dovezeným jako se zbožím domácím od okamžiku, kdy překročí hranice (Dvořák, 2001).

3.1 Vznik GATT a jeho význam v mezinárodním obchodě

O konkrétnějším uspořádání obchodně politických otázek se začalo vážněji uvažovat zejména po ukončení druhé světové války, která mnohé země vysála jak materiálně, tak i finančně. Ovšem již v roce 1941, tedy v době, kdy Německo zahájilo útok na Sovětský svaz (SSSR, Svaz sovětských socialistických republik) a o výsledku války zdaleka nebylo rozhodnuto, se již začala rozvíjet nová etapa světové ekonomické spolupráce. Setkání

amerického prezidenta Franklina Roosevelta a britského premiéra Winstona Churchilla v Atlantiku u New Founlandu v srpnu 1941 znamenalo zrod tzv. Atlantické charty, v níž se tyto dvě velmoci zavázaly podporovat přístup všech států za stejných podmínek k obchodu a surovinám, zajistit hospodářský pokrok a sociální bezpečnost. 1. ledna 1942 se k tomuto dokumentu přihlásilo 26 států. O dva měsíce později Kongres Spojených států amerických přijal zákon o půjčce a pronájmu¹⁰, na jehož základě bylo uzavřeno několik mezinárodních dohod o vzájemné pomoci. Tyto dohody obsahovaly závazky nezatěžovat mezinárodní obchod a usilovat především o to, aby došlo k rozšíření výroby a výměny zboží. Smluvní strany v rámci těchto dohod měly za úkol odstranit všechny formy diskriminace v mezinárodním obchodě a snížit cla, popřípadě jiné překážky obchodu (Dvořák, 2001).

Součástí ekonomických úvah v polovině 40. let bylo také vytvoření mezinárodní organizace pro obchod. Konkrétní návrh byl vypracován týmem ekonomů pod vedením amerického ministerstva zahraničních věcí v roce 1945 a nesl název Návrhy na rozvoj světového obchodu a zaměstnanosti. Dokument byl ale podroben zdrcující kritice ze strany Organizace spojených národů (OSN) a panovaly zde velké neshody ohledně míry zásahu států do ekonomiky. USA prosazovaly co nejmenší míru státních intervencí, naopak Velká Británie zastupovala zcela opačný přístup. Z těchto důvodů nakonec k podpisu Charty mezinárodní obchodní organizace nedošlo. Úspěch ale naopak slavilo jednání o celních slevách mezi 23 členskými státy Přípravného výboru OSN, která vyústila ve 45 tisíc vzájemných celních slev a tak došlo ke sjednání Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade) (Fojtíková, 2009).

GATT, prozatím jako provizorium, které mělo fungovat do doby, kdy bude nahrazeno ustanoveními Charty mezinárodní obchodní organizace, vstoupila v platnost 1. ledna 1948. Došlo ale k tomu, že zejména s ohledem na pozici USA (prezident Harry Truman nesouhlasil s ratifikací Charty) a roztržku se státy východního bloku¹¹ byla jednání o zřízení mezinárodní obchodní organizace v roce 1950 opuštěna a GATT fungovala bezmála padesát let (Kubišta, 2009).

Jak uvádí Fojtíková (2009), GATT od doby svého vzniku stála na třech základních principech:

¹⁰Zákon, který poskytoval finanční pomoc zemím bojujícím s nacistickým Německem a poté i s Japonskem. V letech 1941–1948 tato pomoc překročila 50 miliard dolarů. ZLATÉ REZERVY. *Zákon o půjčce a pronájmu*. [online]. 2013. [cit. 27. 10. 2013]. Dostupné z: <<http://www.zlaterezervy.cz/slovník-pojmu/zakon-o-pujce-a-pronajmu-lend-lease>>.

¹¹ Označení Sovětského svazu a jeho politických satelitů.

- mezinárodní obchod se má uskutečňovat bez diskriminací a tato zásada má být zajištěna klauzulí nejvyšších výhod v systému dovozních a vývozních cel a poplatků,
- domácí průmysl může být chráněn výhradně celními sazbami, nikoli jinými obchodními opatřeními, dovozní kvóty je možno aplikovat jen ve zcela výjimečných případech,
- sporné otázky je třeba řešit konzultacemi mezi smluvními stranami.

V mnohostranném systému obchodování je princip vzájemných výhod spojen s aplikací doložky nejvyšších výhod,¹² z níž ovšem GATT zavedl několik výjimek – výjimky jednorázové a výjimky klasické. Jednorázové výjimky byly přesně vymezené ve svém rozsahu a v budoucnu již nebyly rozšířitelné, mezi klasické výjimky se například řadí povolení diskriminačních dovozních omezení na ochranu platební bilance daného státu (Fojtíková, 2009).

Celá podstata GATT tedy spočívala v procesu postupné liberalizace obchodu cestou odstraňování celních a netarifních překážek obchodu. I když mělo jít o snižování krok za krokem, mohlo dojít i k tomu, že onou liberalizací vznikne taková situace, ve které je výrobní odvětví produkující výrobek, jehož celní sazby byly výrazně sníženy, vystaven velkému tlaku zahraniční konkurence. V takovýchto případech, které GATT podrobně specifikuje, je povolena možnost přijmout určitá ochranná opatření. Z tohoto hlediska tedy lze tento mnohostranný obchodní systém chápat nejen jako nástroj liberalizace, ale také jako soustavu pravidel mezinárodního práva, která přesně stanovuje, co je povoleno a co je zakázáno (Dvořák, 2001).

Členské státy GATT byly označovány jako „smluvní strany“, které vystupovaly jako jediný kolektivní orgán oprávněný k přijímání rozhodnutí. Ta byla přijímána na základě jednomyslnosti, kvalifikovanou, nebo i prostou většinou. Při rozhodování disponovala každá smluvní strana jedním hlasem, přičemž výše jejího členského příspěvku¹³ nebyla brána v potaz. Závazky smluvních stran byly buď všeobecné (platily stejně pro všechny zúčastněné strany, týkaly se obchodu se všemi druhy zboží a měly trvalý charakter), nebo specifické (samostatné pro každou smluvní stranu, týkaly se pouze určitých druhů zboží a byly sjednávány většinou na pouhé tři roky) (Fojtíková, 2009).

¹² Ustanovení, ve kterém se smluvní strany dohodnou, že se na ně budou vztahovat veškeré výhody, které druhá strana poskytla (nebo v budoucnu poskytne) jakékoliv další třetí straně.

¹³ Odvozován každý rok na základě podílu dané země na světovém obchodu.

3.1.1 Kola jednání GATT

Činnost GATT byla realizována na základě konferencí nazývaných „kola“ – „rounds“. Nazývána byla podle místa, kde byla konána, nebo podle osoby, která vyvolala či ovlivnila tato jednání. Z časového pohledu je možné tato kola rozdělit do tří etap:

- 1947–1961 (předmětem a výsledkem jednání byla hlavně cla a snižování celních tarifů),
- 1964–1979 (jednání se rozšířila o netarifní překážky volného obchodování a rámcové dohody),
- 1986–1994 (předmět obchodu se zbožím se rozšířil i na obchod se službami a právy duševního vlastnictví, došlo ke vzniku Světové obchodní organizace) (Rozeňalová, 2010).

Za celým sedmačtyřicet let fungování GATT se uskutečnilo celkem osm celně politických konferencí, které se později začaly nazývat mnohostranná kola jednání (tabulka č. 3.1).

Tabulka č. 3.1: Mnohostranná kola jednání GATT

Rok	Místo konání	Předmět jednání	Počet zemí
1947	Ženeva	Cla	23
1949	Annency	Cla	13
1951	Torquay	Cla	38
1956	Ženeva	Cla	26
1960–1961	Ženeva (Dillonovo kolo)	Cla	26
1964–1967	Ženeva (Kennedyho kolo)	Cla, antidumpigová opatření	62
1973–1979	Ženeva (Tokijské kolo)	Cla, netarifní opatření, "rámcové dohody"	102
1986–1994	Ženeva (Uruguayské kolo)	Cla, netarifní opatření, pravidla, služby, ochrana duševních práv, řešení sporů, textil, zemědělství, založení WTO	123

Zdroj: Fojtíková, 2009. Vlastní zpracování.

Jednání spočívala na dvoustranně sjednávaných dohodách o konkrétních celních sazbách a probíhala na recipročním základě, tzn. žádná ze smluvních stran GATT nemohla požadovat jednostranné koncese nebo koncese, za něž by nebyla poskytnuta přiměřená protihodnota v podobě poskytnutých koncesí, a na principu vzájemných výhod. První pět kol jednání se zabývalo pouze otázkou snižování cel, další již i netarifními opatřeními či rámcovými dohodami (tabulka č. 3.2) (Fojtíková, 2009).

Tabulka č. 3.2: Pokles smluvního cla u průmyslových výrobků v průběhu mnohostranných kol jednání GATT (v %)

Datum implementace	Kolo jednání	Vážené snížení cla (%)
1948	Ženeva (1947)	- 26
1950	Annency (1949)	-3
1952	Torquay (1950–1951)	-4
1956–1958	Ženeva (1955–1956)	-3
1962–1964	Dillonovo kolo (1961–1962)	-4
1968–1972	Kennedyho kolo (1964–1967)	-38
1980–1982	Tokijské kolo (1973–1979)	-33
1995–1999	Uruguayské kolo (1986–1994)	-38

Zdroj: Fojtíková, 2009. Vlastní zpracování.

První kolo jednání v rámci GATT se uskutečnilo v roce 1947 v Ženevě a jednalo se především o vzájemném snižování cel, v rámci kterých bylo poskytnuto 45 tisíc koncesí, týkajících se objemu obchodu ve výši kolem 10 miliard dolarů. Dále se na tomto kole potvrdil status provizoria pro GATT, který nakonec trval o hodně déle, než se původně zamýšlelo. Druhá konference v Annecy v roce 1949 rozšířila negociace i na vnitřní množstevní omezení platná na dovážené zboží, řešila i ochranu poskytovanou dovozním nebo vývozním monopolem. Tématem diskusí byla i rovnováha vzájemných koncesí při přístupu nových členů, protože ti díky doložce nejvyšších výhod automaticky obdrželi snížení cel vyplývající z první konference a participovali i na druhé etapě liberalizace. Proto původní členové doufali, že nové státy sníží své překážky obchodu rovněž nějakým výrazným způsobem. Bohužel se tak nestalo a tato druhá konference poskytla pouze 5 tisíc koncesí. Třetí kolo jednání proběhlo v jihoanglickém městě Torquay na přelomu let 1950 a 1951. Země v tomto období nejevily příliš velkou ochotu ke koncesím a v tomto kole jejich počet činil 8 700, čili stále daleko za standardem prvního jednání ze Ženevy. Francie v roce 1953 proto navrhla, aby se od tohoto selektivního systému v jednání upustilo a aby metodou bylo lineární snížení průměrného celního zatížení o 30 %. Tento plán se ale setkal s nesouhlasem Spojených států Amerických a Velké Británie. Čtvrtá konference v roce 1956 byla svolána opět do Ženevy a podařilo se na ní sjednat koncese v hodnotě 2,5 miliardy dolarů. Poté následovalo tzv. Dillonovo kolo, které bylo motivováno důležitými změnami na půdě Evropy – vznikem Evropského hospodářského společenství (EHS). Členské státy Společenství opětovně navrhly multilaterální metodu lineárního snižování všech cel u průmyslových výrobků o 20 %. Velká Británie spolu se Spojenými státy opět trvala na tradiční selektivní metodě a principu

vyváženosti koncesí. V tomto kole jednání se podařilo dojednat 4 400 koncesí v hodnotě 5 miliard dolarů. V následujícím Kennedyho kole, odehrávajícím se v letech 1964–1967, byla přijata zásada lineárního snížení cel ve všech státech, které se účastní jednání, o 50 %. Dále došlo k průlomů v dosavadní praxi, když byla prolomena zásada reciprocitu ve prospěch rozvojových zemí – ty již tedy nově nemusely poskytovat za celní snížení jakoukoliv protihodnotu. Kennedyho kolo tak bylo mimořádně úspěšné, dotklo se totiž obchodu v ročním objemu 40 miliard dolarů, celní koncese představovaly snížení o 35 %. Díky tomuto úspěchu se dokonce začalo jednat o odstraňování netarifních ukážek obchodu, které byly rozděleny do tří základních kategorií:

- překážky, pro které GATT pravidla měla, ale byla shledána příliš volnými,
- překážky, které GATT upravuje či zakazuje, ale i přes to byly často ignorovány,
- překážky doposud nezahrnuté do dosavadního rámce (technické překážky obchodu).

V roce 1973 bylo zahájeno Tokijské kolo jednání, které přijalo několik dohod¹⁴, které zdokonalovaly právní rámec GATT. Byl taktéž široce rozpracován tzv. antidumpingový kodex vzniklý v Kennedyho kole, ale nepodařil se vyřešit problém právní regulace množstevních omezení dovozu (Dvořák, 2001).

Posledním a zároveň nejvíce významným kolem jednání v rámci GATT bylo osmé, Uruguayské kolo, započaté v roce 1986. Jak uvádí Fojtíková (2009), za osm let trvání byly přijaty tyto dílčí závazky:

- snižování cel,
- snižování objemu dovážených výrobků, na které bylo uvalováno clo nad 15 %,
- podepsání Dohody o obchodu s informačními technologiemi,
- zvýšení cení vázanosti,
- dosažení tarifkace v zemědělství.

V oblasti snižování cel se hospodářsky vyspělé země zavázaly, že v období od roku 1995 do roku 2000 sníží cla u průmyslových výrobků o 40 %, tzn. dojde k poklesu sazby z 6,3 % na 3,8 %. V druhém závazku se tytéž státy zavazovaly snížit objem výrobků dovážených z rozvojových zemí, které byly zatíženy vyšším než patnáctiprocentním clem, ze 7 % na 5 %. Zároveň se rozvojové země naopak zavazovaly uplatňovat tuto vysokou sazbu

¹⁴ Dohoda o technických překážkách obchodu, Dohoda o obchodu s civilními letadly, Dohoda o dovozním povolenacím řízení (Dvořák, 2001).

na maximálně 5 % dovážených výrobků z vyspělých zemí. Dále došlo k tomu, že 40 zemí, které společně tvoří 92 % podíl na světovém obchodu s informačními technologiemi, přijalo závazek, že do konce roku 2000 odstraní veškerá cla a poplatky na dovoz informačních technologií z třetích zemí. Tabulka č. 3.3 zobrazuje zvýšení vázanosti cel po roce 1994, což byl jeden z mnoha důležitých závěrů Uruguayského kola.

Tabulka č. 3.3: Porovnání vázanosti cel v období 1986–1994 (v %)

Země	Před rokem 1986	Po roce 1994
Vyspělé země	78	99
Rozvojové země	21	73
Tranzitivní země	73	98

Zdroj: Fojtíková, Lebieczik, 2008. Vlastní zpracování.

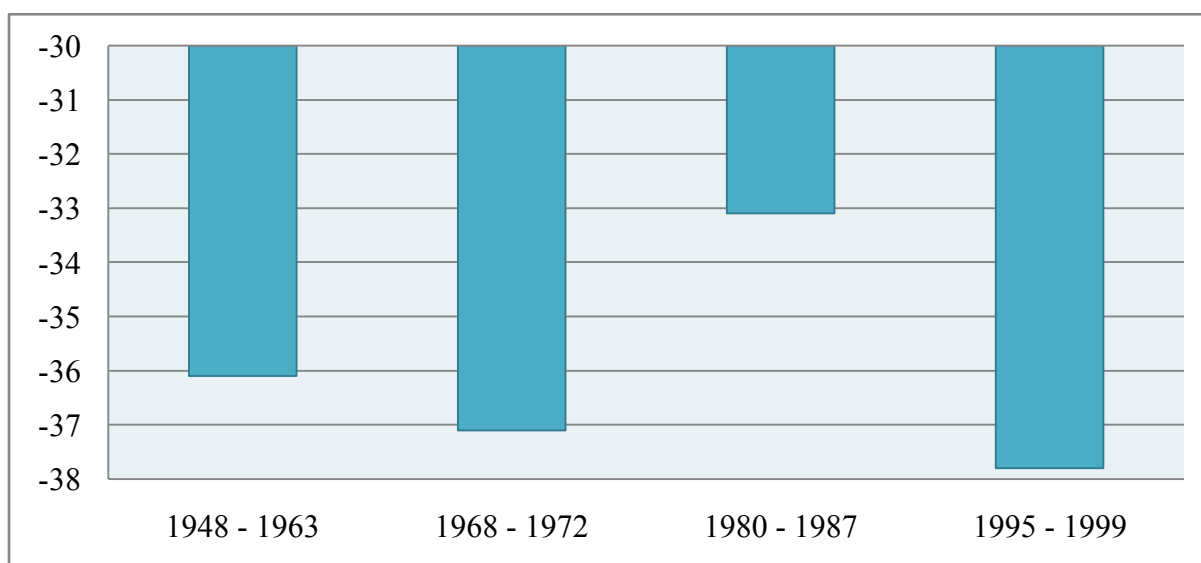
Uvedená procenta představují podíl smluvně vázaných výrobků clem na jejich celkovém počtu. Posledním významným bodem tohoto osmého jednání bylo dosažení tarifkace v zemědělství, což znamená, že veškerá netarifní ochranná opatření v zemědělství (kvóty, zákazy dovozu) měla být převedena na tarifní, která se v následujících letech postupně snižovala. V závěru Uruguayského kola byla podepsána Dohoda o založení Světové obchodní organizace (WTO, World Trade Organization), jejíž závazky, na rozdíl od GATT, jsou již trvalé (Fojtíková, 2009).

3.1.2 Důsledky liberalizace mezinárodního obchodu v rámci GATT

Hlavním cílem Všeobecné dohody byla liberalizace obchodu za pomoci omezování tarifních nástrojů. V době vzniku GATT v roce 1947 měly země dnešní Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj¹⁵ (OECD, Organization for Economic Cooperation and Development) průměrná cla ve výši téměř 40 %. Na počátku Uruguayského kola to bylo 6,4 %, po skončení tohoto posledního kola jednání již 4 %. Některé země si ale i nadále ponechávaly vysoká cla, zejména na textil a automobily, v globálním měřítku ale snížení cel u průmyslově vyspělých států dosáhlo v průměru 38 % (graf č. 3.1).

¹⁵ OECD vznikla v roce 1961, cílem je podpora ekonomického růstu, zaměstnanosti a životní úrovně v členských státech, přispět k rozvoji ekonomiky světa a v neposlední řadě také k rozvoji mezinárodního obchodu (Rozehnalová, 2010).

Graf č. 3.1: Snižování cel po dobu fungování GATT (v %)



Zdroj: Fojtíková, Lebieczik, 2008. Vlastní zpracování.

S ohledem na mimořádný nárůst vývozu textilu z rozvojových zemí v 70. letech přijaly vyspělé země řadu zejména netarifních opatření. Průměrné celní zatížení u členských zemí OECD před Uruguayským kolem bylo 15,5 %. Opačná situace ale panovala v zemědělství. V tomto odvětví byl kladen důraz na tarififikaci, protože bylo potřeba odstranit nepřehlednou situaci v ochraně trhu se zemědělskými výrobky, která byla způsobena existencí velkého množství různých ochrannářských opatření, jako např. vyrovnávací dávky při dovozu, minimální ceny, množstevní omezení či dobrovolná omezení vývozu. Došlo tedy k převodu těchto opatření na jednotné celní ekvivalenty, které se později měly v rámci liberalizace obchodu snižovat (v rámci vyspělých zemí o 36 %, v rámci rozvojových o 24 %) (Dvořák, 2001).

K červnu 1988 bylo signatářskými zeměmi GATT 96 států, které spolu tvořily 80 % světového obchodu. Dalších 30 zemí se pravidly Všeobecné dohody řídilo, aniž by ale byly jejími formálními účastníky. Toto neformální členství mohlo mít tři různé podoby:

- kolonie a zámořská teritoria formálního člena – GATT se zúčastnily z toho hlediska, že se jí formálně účastnili i státy, které upravovaly jejich vztah se zahraničím,
- de facto člen – reakce na proces dekolonizace, kdy v době mezi vznikem nového nezávislého státu a jeho rozhodnutím o nastavení svých vazeb na GATT bylo možné pokračovat v předchozí úpravě vztahů,

- prozatímní člen – měl stejná práva a povinnosti jako formální členové, ovšem ale jen vůči zemím, se kterými podepsal příslušný protokol (Kalínská, 2010).

Je zcela zřejmé, že GATT byla velmi úspěšná a znamenala obrovský pokrok v oblasti liberalizace mezinárodního obchodu. Redukce celních sazeb napomohly k poválečnému nastartování světové ekonomiky a Všeobecná dohoda fungovala téměř padesát let jako základ právní regulace světového obchodu. Na druhou stranu, i přes všechny úspěchy byly GATT vytýkány některé její nedostatky:

- neexistence mezinárodní smlouvy, která by definovala organizační strukturu a nadělovala by GATT právní způsobilost,
- skutečnost, že GATT byla zamýšlena jako provizorní,
- dvojjazyčnost a nejasnosti týkající se pravomocí GATT, právního statutu a rozhodujících pravomocí,
- skutečnost, že Protokol o provizorní aplikaci obsahoval ustanovení, která smluvním stranám umožňovala udržovat legislativu platnou v době jejich přístupu a byla tak nekonzistentní se závazky GATT (Rozeňalová, 2010).

Začal tedy sílit názor, že by GATT měla být přebudována do nové instituce, jejíž členové by byli povinni přijmout všechny dohody (GATT měla například i tzv. plurilaterální dohody, které podepsaly a dodržovaly pouze zainteresované země). Na základě globalizující se světové ekonomiky, prohlubujících se problémů ve vztazích rozvinutých a rozvojových zemí a absence komplexních pravidel světového obchodu došlo k činnům, přičemž konkrétní návrh se objevil v již zmíněném Uruguayském kole jednání GATT, kde nakonec došlo k podepsání Dohody o založení Světové obchodní organizace (Kubišta, 2009).

3.2 Založení WTO a její role v systému mezinárodního obchodování

Zmíněné nedostatky GATT a rovněž také globalizace světové ekonomiky vyvolala nutnost přeměny prozatímní Všeobecné dohody na skutečně mezinárodní organizaci, která by zajišťovala liberalizaci světového obchodu, a už ne pouze se zbožím. WTO byla založena 15. dubna 1994 v marockém městě Marrakéš a činnost zahájila 1. ledna 1995. Základním cílem WTO je dohlížet na průběh světového obchodu a pomocí systému konzultací a vyjednávání přispívat k řešení obchodních sporů mezi zeměmi, a to nediskriminačním způsobem. Mezi další aktivity patří příprava obchodních dohod, funkce fóra obchodní diplomacie, monitorování obchodní politiky jednotlivých států a poskytování technické

pomoci při implementaci mnohostranných pravidel obchodování. (Fojtíková, Lebedzik, 2008).

Dosažení cílů má být dosaženo prostřednictvím následujících nástrojů:

- uzavíráním recipročních dohod zaměřených na snížení celních sazeb,
- uzavíráním recipročních dohod zaměřených na odstranění ostatních překážek obchodu,
- uzavíráním recipročních dohod zaměřených na odstranění diskriminačních zacházení v mezinárodních obchodních vztazích.

WTO zajišťuje a spravuje mnohostranné obchodní dohody, které jsou uvedeny v přílohách Dohody o zřízení WTO. Tím je dán právní rámec pro uskutečňování mezinárodního obchodu a spektrum úprav obchodování je tak mnohem širší, než tomu bylo v rámci GATT (pouze nákup a prodej zboží). Do WTO tak spadá i Všeobecná dohoda o clech a obchodu se službami (GATS, General Agreement on Trade in Services) a Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS, Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) z roku 1994. GATS byla sjednána v rámci Uruguayského kola a jejím cílem bylo vytvořit mnohostranný rámec zásad a pravidel pro obchod se službami. Dohoda v řadě odvětví znamenala průlom do oblastí tradičně ovládaných domácími podnikateli či vládou, proto se GATS vytvořila jako samostatná dohoda, namísto toho, aby její problematika byla začleněna do GATT. TRIPS vznikla zejména proto, že oblast práv k duševnímu vlastnictví provázely stejné problémy a bariéry, jako obchod se zbožím a se službami. Také vzhledem k tomu, že obchodování s těmito právy bylo na vzestupu, vznikla v rámci Uruguayského kola i tato samostatná dohoda (Rožehnalová, 2010).

Podle Fojtíkové (2009), jsou základní rozdíly mezi GATT a WTO následující:

- GATT představoval soubor pravidel bez institucionálního základu. WTO je naopak trvalá instituce s organizační strukturou, finančním plánem a právní subjektivitou.
- GATT existoval na prozatímním základě, závazky přijaté ve WTO jsou trvalé.
- GATT se zabývalo pouze obchodem se zbožím, WTO navíc upravuje i obchod se službami i s právy k duševnímu vlastnictví.
- V rámci GATT bylo uzavřeno mnoho dohod, jež zavazovaly pouze státy, které se k nim přihlásily. Dohody WTO jsou závazné pro všechny členy.

- Mechanismus zabývající se řešením obchodních sporů je v rámci WTO rychlejší a znemožňuje dílčím stranám blokovat rozhodnutí vydaná Panelem WTO¹⁶.

WTO zahrnuje několik úrovní horizontálního i vertikálního řízení. Nejvyšším orgánem je Konference ministrů, skládající se ze zástupců všech členských zemí na zmíněné úrovni (podrobná organizační struktura WTO - viz příloha č. 1). Schází se minimálně jednou za dva roky a je oprávněna přijímat rozhodnutí ve všech otázkách, které mají vztah k mnohostranným obchodním dohodám. V období mezi zasedáními funkce Konference vykonává Generální rada, která se skládá ze zástupců všech členů a schází se podle potřeby. Rada vykonává dohled nad dalšími specializovanými orgány WTO, jejichž úkolem je dohlížet na působení jednotlivých dohod. Mezi ně patří Rada pro obchod zbožím, Rada pro obchod službami a Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví. Dalším důležitým orgánem je Sekretariát WTO, který sídlí v Ženevě. V působnosti má zabezpečování technických a organizačních otázek. Sekretariát řídí Generální ředitel, kterého jmenuje Konference ministrů, přičemž mu stanoví mandát i délku jeho působení. V oblasti přijímání rozhodnutí zůstala zachována praxe jednomyslnosti¹⁷ z roku 1947 (Šroněk, 1999).

3.2.1 Ministerské konference WTO

V závěru Uruguayského kola jednání GATT bylo dohodnuto, že se mnohostranné konference budou konat minimálně jednou za dva roky. Od roku 1995, kdy WTO začala fungovat, se konalo celkem devět ministerských konferencí, poslední proběhla v prosinci 2013 (přehled všech konferencí je zobrazen v tabulce č. 3.4). Kromě široce vymezené rozhodovací pravomoci je Konference ministrů oprávněna:

- přijímat výklad práva WTO,
- vyhovět zřeknutí se práv (když o to požádá vyspělá země ve prospěch země rozvojové),
- přijímat doplňky, dodatky či změny práva WTO,
- rozhodovat o přístupu nových členů,
- jmenovat Generálního ředitele WTO a přijímat vnitřní předpisy ohledně zaměstnanců (Rozeňalová, 2010).

¹⁶ Tvoří jej skupina odborníků a posuzuje daný případ po odborné stránce a na konci svého řešení vydává doporučení (Fojtíková, 2008).

¹⁷ Situace, kdy se na jednání, během kterého bylo přijato rozhodnutí, nepostaví nikdo proti navrženému řešení (Dvořák, 2001).

Tabulka č. 3.4: Ministerské konference WTO

Datum konání	Místo konání
9. –13. prosince 1996	Singapur
18. –20. května 1998	Ženeva
30. listopadu–3. prosince 1999	Seattle
9. –13. listopadu 2001	Dohá
10. –14. září 2003	Cancún
13. –18. prosince 2005	Hongkong
30. listopadu–2. prosince 2009	Ženeva
15. –17. prosince 2011	Ženeva
3. –6. prosince 2013	Bali

Zdroj: WTO, 2013. Vlastní zpracování.

První konference se uskutečnila v prosinci 1996 v Singapuru a účastnilo se jí více než 120 zástupců jak členských, tak i nečlenských zemí WTO, které se teprve na vstup do organizace připravovaly. Do její agendy patřila hlavně problematika regionálních dohod, přístup nových členů, obchod s textilem a rozvojové aspekty. Hodnotilo se také dosavadní krátké fungování WTO a byla přijata deklarace o jejím budoucím směřování. Významným dokumentem byl přijatý akční plán na podporu LDCs,¹⁸ podle kterého by se měly integrovat nejméně rozvinuté země do světového obchodu, a to poskytováním pomoci při výstavbě kapacit či uplatňováním zvýhodněného postavení. Velký význam pro další liberalizaci obchodu měla Ministerská deklarace o obchodu s informačními technologiemi, která stanovila závazek odstranit mezi členskými zeměmi cla do konce roku 2000 a dále rozšiřovala bezcelní oblast u léčiv, která jsou považována za obchodovatelná. Na závěr jednání byla diskutována tzv. Singapurská témata zabývající se vztahem obchodu a investic, vztahem obchodu a hospodářské soutěže, usnadňování obchodu a veřejných zakázek (Fojtíková, Lebieczik, 2008).

Další ministerská konference proběhla v květnu 1998 v Ženevě a potvrdila cíle, závazky a rozsah další práce WTO. Bylo rozhodnuto o zahájení příprav pro další mnohostranné vyjednávání a byla přijata deklarace týkající se elektronického obchodu. O rok později, na přelomu listopadu a prosince 1999, se konala konference v Seattlu, která ve svém výsledku skončila neúspěšně. Program nebyl vhodně poskládan a jednotlivá témata jednání nebyla mezi účastníky dostatečně dopředu připravena; konference tak skončila předčasně bez přijetí jakýkoliv významných deklarací (Fojtíková, Lebieczik, 2008).

¹⁸ Označení skupiny nejméně rozvinutých zemí světa (Least Developed Countries).

Významnou konferencí byla naopak ta v pořadí čtvrtá, konající se v listopadu 2001 v Dohá, hlavním městě Kataru, kde bylo zahájeno nové kolo mnohostranných obchodních jednání. Jednalo se o další liberalizaci obchodu a o zjednodušení činnosti WTO. Výsledkem tohoto jednání bylo přijetí Rozvojové agendy z Dohá (DDA, Doha Development Agenda), která mimo jiné usiluje o prohloubení integrace nejméně rozvinutých členských zemí WTO do světového obchodu. Jednání se hodně zabývala i zemědělskými produkty, především se jednalo o jejich větší liberalizaci a snížení vývozních dotací (potažmo domácí podpory těchto výrobků). To by ale zapříčinilo snížení výrobních cel v rozvojových zemích, zejména u textilních oděvních výrobků – tedy komodit, kterým se tyto země věnují nejvíce, proto byl do dalších smluv zakotven zvláštní přístup k rozvojovým zemím v tom smyslu, aby se pomohlo jejich přístupu na trh a tím pádem i zvyšování jejich nízké životní úrovně. V oblasti služeb se měl v budoucnu klást také větší důraz na cíl podpořit hospodářský růst rozvojových a nejméně rozvinutých zemí. Dále by měla být usnadněna celá oblast zahraničního obchodu, a to za pomoci snížení byrokracie a korupce (obchod by tak byl podstatně urychlen a zlevněn) (Carbaugh, 2012).

Pátá Konference ministrů se uskutečnila v mexickém Cancúnu v září 2003 a jejím cílem bylo zhodnotit dosavadní jednání ohledně realizace DDA. Zde se ale objevil problém ze strany zemí G20,¹⁹ které uskutečnění DDA blokovaly z důvodu nesouhlasu s vyplácením velkých zemědělských dotací (v USA a EU), které příjemcům zvyšují konkurenceschopnost (dotované zemědělské produkty byly levnější než jejich obdoba z rozvojových zemí). Rozdílné názory účastníků konference tak znamenaly, že se nepodařil dosáhnout konsenzus ohledně dalšího pokračování mnohostranných obchodních jednání. Vyjednávání tak byla prodloužena a v roce 2004 v Ženevě se podařilo Generální radě WTO dosáhnout pokroku v jednání ohledně realizace DDA. Závěry Rady obsahovaly mimo jiné i tzv. červencový balíček (July Package), který v sobě nesl opatření mířená do pěti oblastí (zemědělství, obchod s bavlnou, tržní přístup v oblasti průmyslových výrobků, služby a problematika rozvoje). V doposud problematickém zemědělství bylo dohodnuto postupné odstraňování vývozních subvencí u výrobků z vyspělých zemí (Fojtíková, Lebiedzík, 2008).

Výrazného pokroku v oblasti zemědělství bylo dosaženo na konferenci v Hongkongu v prosinci 2005. Zde, jak uvádí Fojtíková a Lebiedzík (2008), bylo rozhodnuto následující:

¹⁹ Skupina největších ekonomik světa.

- eliminovat všechny druhy exportních podpor u zemědělských výrobků do konce roku 2013,
- redukovat domácí podpory (tři skupiny zemí, každá bude redukovat jinou měrou),
- redukovat tarify u zemědělských výrobků (nejvyšší tarify – nejvyšší škrty).

Dále byl přijat tzv. švýcarský vzorec (Swiss formula) pro nelineární snižování cel, který byl navržen již v průběhu Tokijského kola jednání GATT. Jeho aplikace umožňuje plošné snižování cel uvalených na nezemědělské produkty.

Na přelomu listopadu a prosince 2009 následovala konference v Ženevě, která byla ovšem spíše pouhou formalitou. Uskutečnila se spíše z toho důvodu, že v Dohodě o zřízení WTO je zakotveno setkání každé dva roky a již v roce 2007 se žádná konference neuskutečnila. Na programu byl přehled činnosti WTO a diskutování toho, jak konkrétně WTO přispívá k růstu a vývoji v členských zemích (Rozeňalová, 2010).

Následující ministerská konference WTO proběhla v prosinci 2011 v Ženevě. Hlavními tématy byl význam mnohostranného obchodního systému a role WTO v něm, obchod a rozvoj a Rozvojová agenda z Dohy. Na konci jednání byla přijata řada rozhodnutí týkajících se duševního vlastnictví, elektronického obchodu a přístupu LDCs. Významným bodem bylo schválení přistoupení Ruské federace, a to po dlouhých 18 letech jednání (WTO, 2013).

Konference na Bali, která se konala v prosinci 2013, se řadí mezi ty, které skončily úspěchem. Všemi zeměmi byl přijat tzv. balíček z Bali (Bali Package), který se skládá z deseti dokumentů o usnadňování obchodu, o zemědělství, bavlně a dalších otázkách rozvoje. Úspěch tedy spočíval v přijetí první globální obchodní dohody od roku 1995, která přináší zjednodušení a standardizaci celních procedur, což by mělo výrazně urychlit obchod. Rovněž se předpokládá reforma obchodu v zemědělském sektoru a bezcelní přístup nejchudších zemí na trhy ostatních členů WTO. Analytici odhadují, že by snížení celních bariér v rámci této dohody zvýšilo hodnotu globálního obchodu až o jeden bilion dolarů ročně, tedy až na 23 bilionů dolarů. Současně by díky tomu mělo být vytvořeno asi 21 milionů nových pracovních míst, z toho 18 milionů v rozvojových zemích, což by určitě pomohlo k jejich tak potřebnému ekonomickému růstu. Zároveň byla na této konferenci jednoznačně potvrzena snaha o vyřešení DDA, která měla být hotová již v roce 2004. Nebyly to ovšem pouze úspěchy, které konferenci na indonéském ostrově provázely. Nastaly i problémy v podobě vyřazení návrhu dohody na volný obchod s produkty vyspělých technologií. Čína v tomto ohledu trvala

na dlouhé řadě výjimek, na kterých se členským zemím WTO bohužel nepodařilo shodnout (Finanční noviny, 2013).

3.2.2 Členská základna WTO a rozpočet

V rámci WTO od doby GATT došlo k dalšímu nárůstu členských zemí. V současné době je členy 160 zemí světa (viz příloha č. 2), nejnovějším členem je Jemen, jehož členství bylo oficiálně schváleno na ministerské konferenci na Bali. Se zvyšováním členské základny jde ale ruku v ruce problém v oblasti jednání a dosažení shody, které je čím dál složitější. Poslední dobou se navíc začíná objevovat trend rostoucí emancipace rozvojových zemí. Projevuje se tak, že některé rozvojové země se vymaňují z pozice příjemců mezinárodních pravidel a nyní jsou schopny důrazně prosazovat své zájmy. Navzdory rostoucí globalizaci se tak multilaterální liberalizace relativně zpomaluje, i když stále představuje nejefektivnější postup v uvolňování překážek mezinárodního obchodu (Cihelková, 2009).

Členské země WTO představují téměř 95 % světové populace a uskutečňuje se mezi nimi 96 % světového obchodu. Členství v organizaci je upraveno již v Dohodě o zřízení WTO, která uvádí dva základní způsoby, jak se stát členem:

- členství je přiznáno smluvním stranám GATT 1947 a Evropským společenstvím (nyní EU) v případě, že přistoupily k dokumentům sjednaným v průběhu Uruguayského kola,
- každý stát mající plnou autonomii ve vnějších ekonomických vztazích může přistoupit za podmínek, které budou dohodnuty mezi ním a WTO.

Členem WTO je i Evropská unie, stejně jako její jednotlivé členské státy. V případě hlasovacího práva má EU tolik hlasů, kolik má členských zemí (v současné době tedy 28). Pravomoci jsou zde rozděleny mezi Evropskou unii a její členské státy, přičemž mají všichni zodpovědnost za dodržování svých závazků vůči ostatním členům WTO. Podle Rozehnalové (2010), mohou být motivy pro vstup zemí do WTO následující:

- zaručený přístup na světový trh,
- stimulace investic ze zahraničí a tím pádem příliv moderních technologií a know-how,
- mezinárodní prestiž a uznání stoupající ekonomické síly,
- podíl na vytváření pravidel mezinárodního obchodu uvnitř WTO,

- přístup k mechanismu uznávání sporů,
- získání trvalé všeobecné doložky nejvyšších výhod od důležitých ekonomických partnerů,
- zapojení do obchodního systému s jasně určenými pravidly,
- technická spolupráce a školení pro rozvojové země.

Kromě výše zmíněných výhod obnáší členství ve WTO i řadu závazků. Země žádající o vstup obvykle musí umožnit vstup cizích finančních institucí do své bankovní sféry, telekomunikací, nebo pojišťovnictví. Dále musí také vytvořit prostor pro příliv zahraničních investic a celkově musí zjednodušit vstup zahraničních subjektů na svůj trh. Samozřejmostí je postupná liberalizace obchodu a omezování státních zásahů do obchodování (Rožehnalová, 2010).

WTO jako organizace má na rozdíl od GATT i svůj vlastní rozpočet, sestavován vždy na jeden kalendářní rok, a to ve švýcarských francích (CHF) (viz příloha č. 3). Většinu příjmů tohoto rozpočtu tvoří povinné příspěvky členských států, které jsou určovány podle vzorce založeného na jejich podílu na mezinárodním obchodě (obchod se zbožím, službami a právy duševního vlastnictví). Zde je stanoven minimální podíl 0,015 %. Největší přispěvovatele do rozpočtu na rok 2013, který činí 197 203 900 švýcarských franků, zobrazuje tabulka č. 3.5. Zbytek příjmů pak pochází z prodeje tištěných a elektronických publikací WTO. Většina z nich je používána na podporu činností v oblasti technické spolupráce a odborného školení v rámci rozvojových zemí (WTO, 2013).

Největším přispěvovatelem do rozpočtu WTO jsou Spojené státy americké, které v tomto roce přispěly 22 891 095 CHF, což činilo asi 11,7 % z celkového rozpočtu. Z evropských zemí je největším plátcem Německo, které s 16 723 070 CHF (8,5 %) není daleko za Spojenými státy. Jedná se o největší evropskou ekonomiku, která spolu s Francií udává směr ve vývoji hospodářství v celé Evropě. Na třetím místě se nachází Čína, druhá největší ekonomika světa, která do rozpočtu na rok 2013 přispěla 15 047 635 CHF, což je asi 7,7 % z celkového rozpočtu. Za zmínku stojí také Rusko, které do WTO vstoupilo teprve před rokem. Sedmá největší ekonomika světa má na rozpočtu WTO dvouprocentní podíl, což znamená částku 4 066 400 CHF. Z rozpočtu je nejvíce financí vydáváno na pracovní náklady (platy, důchody), a to 127 783 800 CHF. Mezi další velké položky patří například výdaje na dočasnou pomoc (15 240 500 CHF), nebo režijní náklady (školení a pojištění

zaměstnanců WTO) ve výši 5 162 000 CHF. Kompletní rozpočet na rok 2013 je zobrazen v příloze č. 3.

Tabulka č. 3.5: Největší přispěvovatelé do rozpočtu WTO v roce 2013 (v CHF, %)

Země	Příspěvek v roce 2013	
	CHF	%
Spojené státy americké	22 891 095	11,7 %
Německo	16 723 070	8,5 %
Čína	15 047 635	7,7 %
Japonsko	9 014 505	4,6 %
Velká Británie	8 453 420	4,3 %
Francie	8 156 260	4,1 %
Itálie	6 746 705	3,4 %
Nizozemí	6 095 690	3,1 %
Kanada	5 434 900	2,7 %
Korea	5 405 575	2,7 %
Hong Kong	5 022 395	2,5 %
Španělsko	4 772 155	2,4 %
Singapur	4 430 030	2,2 %
Belgie	4 250 170	2,2 %
Rusko	4 066 400	2,0 %

Zdroj: WTO, 2013. Vlastní zpracování a zaokrouhlování.

3.2.3 Současný stav WTO

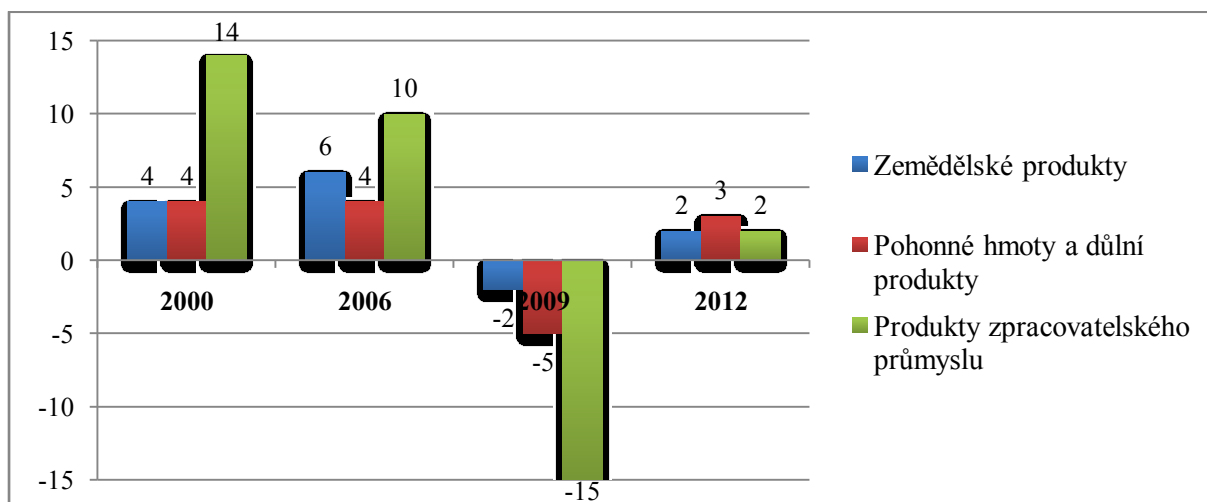
Od 1. září 2013 má WTO nového generálního ředitele, jehož funkci od roku 2005 vykonával Francouz Pascal Lamy. Na podzim 2014 jej nahradil brazilský diplomat Roberto Azevedo, jehož hlavním cílem je dovést ke zdárnému konci DDA z katarské ministerské konference, která se stále kvůli různým sporům nepodařila zrealizovat, ovšem další pokroky byly učiněny na ministerské konferenci na Bali, mezi jejíž hlavní cíle patří mimo jiné i řešení problému DDA.

Přes veškeré otázky ohledně aktuálního stavu a pokroku v mnohostranné liberalizaci má WTO ve světové ekonomice důležitou roli a nezastupitelnou úlohu. Pro obyvatele členských zemí je nejcitelnějším výsledkem snížení životních nákladů a zároveň zvýšení jejich životní úrovně. V důsledku redukce protekčních opatření zlevnilo jídlo (zemědělské produkty) a stále probíhají jednání o reformě v zemědělství, ve kterém stále existují vývozní dotace, ačkoli již v menší míře. Zlevnilo také oblečení, a to díky odstranění dovozních kvót na textilní výrobky. Pro státy je naopak pozitivem fungující mechanismus pro řešení

obchodních sporů, díky kterému se snižuje obchodní napětí (navíc panuje trend, že počet stížností jak proti rozvinutým, tak i rozvojovým zemím se od roku 2002 snižuje). Dalším výsledkem fungování WTO je stimulace ekonomického růstu a zaměstnanosti. Zde je znatelný výsledek především v asijských zemích – v 70. letech 20. století zde žilo 60 % obyvatel v absolutní chudobě, dnes se tento ukazatel snížil na méně než 20 %. Firmy mohou ušetřit nemalé finanční částky tím, že se podniká v mezinárodním měřítku, tzn. levnější pracovní sílu, nižší cla a také lepší dělbu práce a v neposlední řadě je rovněž kladen větší důraz na ochranu životního prostředí (WTO, 2013).

Díky liberalizaci se také zvyšuje objem světového vývozu zboží, který je zobrazen na grafu č. 3.2. Například v roce 2006 se meziročně zvýšil vývoz zemědělských produktů o 6 %, pohonných hmot o 4 % a u produktů zpracovatelského průmyslu byl zaznamenán meziroční nárůst o 10 %. Obrat do červených čísel znamenal rok 2009, kdy byl svět poznamenán ekonomickou krizí, která se díky globalizaci velkou rychlostí šířila po celém světě. V tomto roce se vývoz zemědělských produktů meziročně snížil o 2 % a u zpracovatelského průmyslu propadl dokonce 15 %. Poslední dostupná data za rok 2012 ale ukazují, že se světový objem vývozu zboží začíná opět zvedat, i když stále nedosahuje takových hodnot, jako tomu bylo před krizí. Export pohonných hmot například v roce 2012 opět rostl o 3%.

Graf č. 3.2: Meziroční změny objemu světového vývozu zboží dle skupin výrobků v letech 2000–2012 (v %)

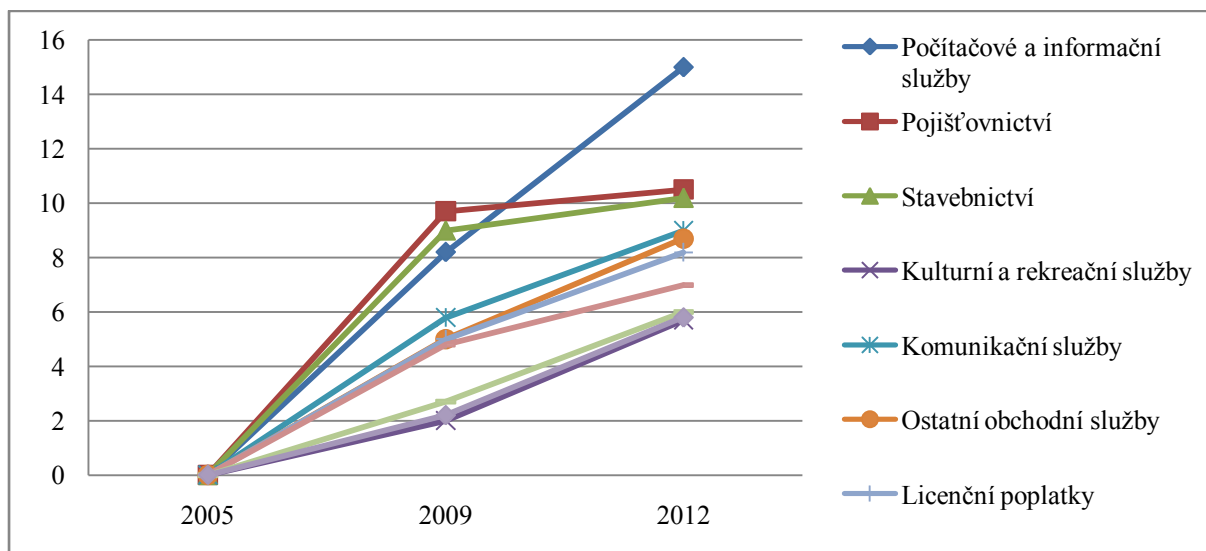


Zdroj: WTO, 2013. Vlastní zpracování.

Pozitivní je i situace v oblasti vývozu služeb, které jsou v rámci WTO také liberalizovány (díky GATS). Tento případ zobrazuje graf č. 3.3, který srovnává meziroční změnu vývozu

služeb v porovnání s výchozím rokem 2005. Zde ještě v roce 2009 rostl vývoz produktů pojišťovnictví o téměř 10 %, informační služby o 8 % a komunikační služby o 6 %.

Graf č. 3.3: Růst vývozu služeb ve srovnání s výchozím rokem 2005 (v %)



Zdroj: WTO, 2013. Vlastní zpracování.

Poslední data za rok 2012 jsou v oblasti služeb ještě příznivější – meziroční nárůst ve stavebnictví 10 %, v oblasti informačních a počítačových služeb 15 %, v pojišťovnictví o 10 %, a v porovnání s rokem 2009 dosáhla největšího skoku v růstu oblast dopravy (téměř 6 %).

Přes všechna tato čísla ale stále dochází k prohlubování diferenciačního procesu mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, i mezi rozvojovými zeměmi navzájem. Díky narůstající globalizaci se stále častěji objevují finanční a měnové krize, které jsou čím dál nákladnější. Navzdory zmíněné globalizaci se v posledních letech proces multilaterální liberalizace relativně zpomaluje a to bývá i důvodem k hledání alternativních postupů liberalizace. Ta, která probíhá na multilaterální úrovni je velmi široká, což může být i její negativum. Při tak velkém počtu účastníků vyjednávání a konsenzuálním rozhodování postupuje multilaterální liberalizace vždy tempem nejslabšího člena (Cihelková, 2009).

Stabilita architektury světového obchodu je také bezpochyby dána rozložením efektu liberalizace mezi vyspělé a rozvojové země, přičemž obě skupiny zemí mají odlišné zájmy a priority. Rozvojové země mají především zájem na podpoře exportu a snaží se získat lepší přístup na trhy svých vývozních partnerů. V některých zemích je však ochrana před dovozy

z rozvojových zemí poměrně vysoká, což má za následek limitaci ekonomického růstu této skupiny znevýhodněných zemí. Problémem je také výrazná diferenciacie mezi jednotlivými rozvojovými zeměmi, která vyvolává obavy o konkurenční pozici malých zemí v porovnání například s Indií. Tyto problémy se snaží řešit nástroje v rámci „pomoci pro obchod“ (Aid for Trade), které spočívají v podpoře mezinárodního společenství směrem k rozvojovým zemím v odstraňování překážek obchodu. Největším současným problémem WTO je tak stagnace jednání o DDA. Ukázalo se, že hledání konsenzu při naplňování tohoto ambiciózního programu je mnohem obtížnější, než se původně očekávalo. Hlavní překážkou k úspěšnému dokončení jednání jsou zemědělské komodity, což jsou produkty, na jejichž vývozu jsou mnohé země ekonomicky závislé, a především spory o snižování subvencí do zemědělství. Výsledky možná konečně přinesou závazky ministrů z konference na Bali, kde se o DDA jednalo a cílem je tuto záležitost po tak dlouhé době dovést ke zdárnému výsledku. Dalším důvodem stagnace některých jednání ve WTO je oblast služeb, kterou upravuje dohoda GATS. Konkrétně se jedná o otázku pohybu fyzických osob, které cestují do zahraničí, aby tam poskytovaly své služby. Liberalizace služeb, které jsou spojeny s přítomností pracovníků na zahraničních trzích, čelí bariérám, které bohužel nemohou být v rámci WTO vyřešeny. Tyto problémy podléhají národní imigrační politice, popřípadě dalším regulacím, jako jsou například kvalifikační požadavky či licence, některé služby dokonce podléhají stále vysoké míře protekcionismu – zde se řadí především kabotáž, nebo letecká doprava. Obecně tak největším problémem v oblastech jednání WTO zůstávají ideové rozpory rozvinutých a rozvojových zemí, problémy ve světové ekonomice (rostoucí ceny potravin, paliv) a samozřejmě stále doznívající vliv finanční krize, která se díky globalizaci přesunula z USA i do ostatních regionů. V dobách slabého hospodářského růstu mají země tendence uchylovat se k protekcionistickým opatřením a chránit tak své trhy, což je typické hlavně pro slabší ekonomiky – tím pádem klesá zájem o odstraňování bariér jak na mnohostranné, tak i regionální úrovni (Steinmetzová, 2008).

K současné situaci se vyjadřuje i WTO. Dle organizace byl růst mezinárodního obchodu v posledním desetiletí hlavním tahounem světové ekonomiky. Obchod však v roce 2012 i 2013 stagnoval a také odhady do budoucna jsou poměrně střízlivé. Ekonomiky rozvojových zemí totiž dlouhou dobu spoléhaly na růstový model, který se zakládal na exportu. Poptávka v rozvinutých zemích avšak zůstává (a nejspíše i delší dobu) zůstane slabá a rozvojové země budou nuceny hledat způsoby, jak povzbudit jejich domácí poptávku, což nebude jednoduché. Současný generální ředitel WTO, Roberto Azevedo,

vyslovil obavy před paralýzou procesu liberalizace světového obchodu. Impulesem pro růst světové ekonomiky má být balíček z Bali, jehož hlavním cílem je dále usnadňovat světový obchod a snižovat náklady na činnosti v mezinárodním obchodě, které by mohly díky tomuto balíčku v budoucnu poklesnout o 10-15 % (Patria.cz, 2013).

Problémy tedy existují a současný stav WTO rozhodně není ideální, ovšem na základě poznatků o konferenci na Bali lze usoudit, že existuje velká snaha o zvrácení této situace, která by mohla výhledově opravdu přinést pozitivní výsledky. Lepší zapojení rozvojových zemí do světového se zda být klíčovým aktem v procesu dosahování opětovného růstu, který je zvláště pro tyto chudé země, velmi potřebný. I když tedy dochází ke zpomalování liberalizace světového obchodu a v jistých oblastech dokonce i ke stagnaci, vstup do WTO pro danou zemi stále znamená obrovské výhody, ale i povinnosti. Příkladem může být Ruská federace, která se stala členem WTO 22. srpna 2012 po dlouhých 18 letech jednání. Pro zemi to znamená jak cestu k většímu zahraničnímu obchodu, tak i možný negativní dopad na řadu místních firem, které jsou závislé na státních dotacích.

3.3 Shrnutí kapitoly

Snahy o liberalizaci světového obchodu se začaly plně rozvíjet po skončení druhé světové války v roce 1945. Tyto záměry, jejichž cílem bylo mimo jiné i vytvoření mezinárodní organizace pro obchod, vyústily v založení Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), k čemuž došlo v roce 1947. Ta vznikla jako provizorium, protože na vzniku jednotné obchodní organizace se zúčastněným státům nepodařilo dohodnout – velké neshody panovaly zejména v oblasti míry zásahu státu do ekonomiky. GATT tak znamenala první oficiální rámec, pod kterým probíhala postupná liberalizace světového obchodu, prozatím pouze v oblasti zboží. Podstata liberalizace spočívala v odstraňování cel a netarifních překážek obchodu. Členské státy GATT, označované jako „smluvní strany“, vystupovaly jako kolektivní orgán oprávněný k přijímání rozhodnutí. Činnost GATT byla realizována prostřednictvím konferencí, tzv. kol (rounds). Těch za téměř padesátiletou existenci této původně dočasné dohody proběhlo celkem osm. V prvních pěti kolech se jednalo pouze o snižování cel, v dalších jednáních se pak přidaly antidumpingová opatření, netarifní opatření, či řešení sporů. Nejvíce významným kolem bylo osmé kolo, které probíhalo v období 1986–1994 a bylo nazváno Uruguayské kolo. Jednalo se opět o snižování cel, dále o zvýšení celní vázanosti, dosažení tarifkace v zemědělství a hlavně, konečně došlo k podpisu Dohody o založení Světové obchodní organizace (WTO), která zahájila činnost v roce 1995.

Cílem WTO je nadále zabezpečovat liberalizaci obchodu, nově také přispívat k řešení obchodních sporů, monitorovat obchodní politiku a připravovat obchodní dohody. Pod WTO tak spadá GATT, a nové dohody GATS a TRIPS – GATS pokrývá oblast obchodu se službami a TRIPS obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví. Mezi WTO a GATT existuje několik zásadních rozdílů, které se týkají struktury organizací, závazků, oblastí obchodování nebo řešení sporů. Nejvyšším orgánem WTO je Konference ministrů, která se schází minimálně jednou za dva roky – těchto konferencí v současné době proběhlo devět. Významnou byla konference konaná v Dohá v roce 2001, na které byla přijatá tzv. Rozvojová agenda z Dohá (DDA), která usiluje o prohloubení integrace nejméně rozvinutých členských zemí WTO do světového obchodu. Ohledně této agendy ale panuje mnoho nejasností, problémů a dohadů, takže i dnes, v roce 2014, není tento projekt ukončen a cílů stále nebylo dosaženo, zejména díky nejasnostem ohledně odstraňování zemědělských subvencí. Pokrok snad přinese poslední ministerská konference, konaná v prosinci 2013 na indonéském ostrově Bali, kdy byl přijat balíček skládající se z několika smluv týkajících se zemědělství,

rozvojových zemí a usnadňování obchodu. Tato ambiciózní globální smlouva by tak podle odhadů mohla zvýšit objem světového obchodu až o jeden bilion amerických dolarů ročně a mělo by dojít k vytvoření asi 21 milionů nových pracovních míst.

WTO má na počátku roku 2014 celkem 160 členů, posledním státem, který k organizaci přistoupil, je Jemen. Na rozdíl od GATT disponuje WTO vlastním rozpočtem, sestavovaným vždy na jeden rok ve švýcarských francích. Rozpočet na rok 2013 činil 197 203 900 švýcarských franků. Většinu příjmů představují členské poplatky členských zemí, dále jsou finance získávány například prodejem tištěných publikací. Narůstající počet členů s sebou nese i jistá negativa – problémy v oblastech jednání a dosažení shody, rostoucí emancipace rozvojových zemí. Ty již nejsou v roli čistých příjemců mezinárodních pravidel, ale mnohdy důrazně prosazují své zájmy a jsou schopné leckterá jednání bojkotovat. Problémem zůstává nedořešená otázka DDA a ideové rozpory mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi. Liberalizace mezinárodního obchodu (stejně jako celá oblast mezinárodního obchodu) v posledních letech stagnuje, na což upozorňuje i současný generální ředitel WTO, Roberto Azevedo. Impulsem k nastartování dalších liberalizačních procesů může být tzv. balíček z Bali, který přinese další usnadnění v uskutečňování mezinárodní obchodní výměny.

4 Vstup Ruska do WTO s dopadem na zahraniční obchod Evropské unie

Ruská federace (dále jen Rusko) je největším státem světa, rozkládajícím se ve značné části východní Evropy a v severní Asii. Jeho rozloha činí 17 075 400 km² a má asi 143 milionů obyvatel, což z něj dělá nejlidnatější stát Evropy. Současné Rusko existuje od roku 1991, tedy od doby, kdy se rozpadl Sovětský svaz, který fungoval od roku 1922. Hlavním městem je Moskva, která se s 12 miliony obyvateli řadí mezi největší a nejmodernější města světa. Rusko je administrativně členěno na 21 republik, 46 oblastí, 9 krajů, 4 autonomní okruhy, 1 autonomní oblast a na 2 federální města (podrobné členění země je zobrazeno v příloze č. 4). Politickým systémem Ruska je poloprezidentská republika, v jejímž čele stojí prezident Vladimir Putin, který je ve funkci od května 2012 (Businessinfo.cz, 2013).

4.1 Politické a ekonomické reformy země za vlády Vladimira Putina

Prvním prezidentem Ruska byl Boris Jelcin, který byl ve funkci v letech 1991–1999. Hlavním rysem jeho vládnutí byla masivní privatizace státního podnikání, která ovšem nevedla k požadované ekonomické restrukturalizaci země po rozpadu Sovětského svazu a jeho centrálně plánovaného ekonomického systému. Velká část majetku se tak dostala díky korupci do rukou oligarchů²⁰, což mělo za následek ekonomickou stagnaci Ruska po téměř celá devadesátá léta a neschopnost dosáhnout byť i minimální konkurenceschopnosti ve výrobě vůči západu. Dalším problémem Jelcinovy vlády byla válka v Čečensku²¹, kterou kritizoval jak západ, tak především většina ruské veřejnosti, která si přála její co nerychlejší ukončení. Tamní bezpečnostní situace se podařila stabilizovat až v roce 2007. Jelcinův zdravotní stav navíc nebyl úplně nejlepší, ke konci vlády trávil stále více času na léčebných pobytech a několikrát byl Státní dumou²² vyzván k odchodu (Hodač, Strejček, 2008).

Prezidentskou funkci tak v roce 2000 převzal někdejší agent KGB²³, velitel vnitrostátní bezpečnostní služby FSB a blízký Jelcinův přítel, Vladimir Putin, který v té době působil

²⁰ Označení nejbohatších lidí v Rusku.

²¹ Čečensko je autonomní republika na severním Kavkaze. V roce 1991 její představitelé vyhlásili samostatnost, kterou ovšem žádný stát neuznal. V roce 1992 země odmítla podepsat přidružovací smlouvu s Ruskem, které v roce 1994 zahájilo válku, jejímž cílem bylo ovládnout Čečensko a zničit jeho separatistické tendence, které se často projevovaly i teroristickými činy na území Ruska (Hodač, Strejček, 2009).

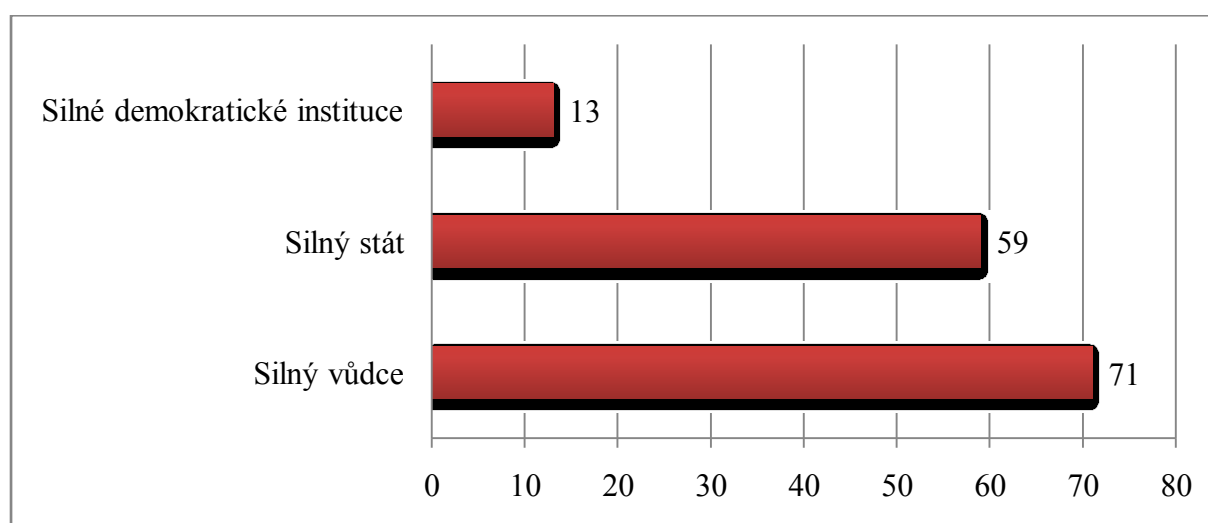
²² Označení dolní sněmovny ruského parlamentu, složené z 450 poslanců (Iličeva, 2013).

²³ Sovětská tajná služba.

na postu premiéra ruské vlády. Ve funkci působil až do roku 2008, kdy jej na čtyři roky vystřídal Dmitrij Medvěděv. Cílem prvního Putinova prezidentského období bylo vytvořit jednotný ekonomický, právní a bezpečnostní prostor a hlavně upevnit kontrolu ruské vlády nad jednotlivými regiony, což řešil tak, že do jejich čela dosazoval své vlastní, prověřené lidi. Putin se stal autoritativním, avšak mezi veřejností oblíbeným prezidentem, který, jak uvádí Hodač (2008, str. 41), *ukázal, že je ochoten obětovat ideje demokracie i federalismu za účelem udržení jednoty ruského státu*. Slíbil omezení byrokracie i korupce, ačkoliv to se ukázalo jako příliš ambiciózní, v Rusku mnohdy lidé nedodržují ani základní smysluplná pravidla. V souvislosti s upevněním moci státu často docházelo k umlčování opozice za pomoci zatýkání, dokonce byla zlikvidována některá média, která otevřeně vystupovala proti Kremlu²⁴ a Putinovi. Příkladem mohou být daňové tlaky na televizní stanici NTV, která v důsledku tohoto jednání zbankrotovala, či uzavření televizního kanálu TV-6, jenž vlastnil jeden z nejbohatších rusů a Putinův kritik, Boris Berezovskij, který nakonec uprchl ze země do Velké Británie, kde získal azyl (Hodač, Strejček, 2008).

Na grafu č. 4.1 lze spatřit, že podle výzkumu si na počátku roku 2000 13 % Rusů přálo silné demokratické instituce, 71 % chtělo silného vůdce a 59 % si přálo silný stát. První položka je diskutabilní, ovšem dalších dvou se za vlády Putina podařilo dosáhnout a z Ruska ochromeného hyperinflací na počátku Jelcinovy éry, se stal silný a konkurenceschopný stát.

Graf č. 4.1: Výzkum veřejného mínění před prezidentskými volbami v Rusku v roce 2000 (v %)



Zdroj: Reitschuster, 2006. Vlastní zpracování.

²⁴ Historické centrum Moskvy, sídlo vlády a prezidenta.

Hospodářská politika za Putinovy vlády byla totiž velmi úspěšná. Od roku 2000 bylo hospodářství dlouhodobě ve fázi růstu (pokles byl zaznamenán pouze v roce 2009 v důsledku světové hospodářské krize), což se přikládá jak vhodným domácím ekonomickým opatřením, tak i sladěním cyklu s příznivým vývojem ve světě. V roce 1999 se například nezaměstnanost držela na 12 %, v roce 2000 již klesla na 9,6 %, a v roce 2007 oproti roku 1999 byla míra nezaměstnanosti dvojnásobně nižší. Úspěch Rusko slavilo i v oblasti inflace, která se před nástupem Putina držela na obrovských 85 %. Během dvou let se snížila na 16 %, v roce 2012 již činila poměrně přijatelných 5 %. Všem těmto ukazatelům bezpochyby prospěla také skutečnost, že Rusko bylo uznáno tržní ekonomikou, na čemž profitovali ruští výrobci a exportéři - export v roce 2004 byl oproti roku 2000 vyšší o 74 %. Během Putinovy éry byl také zvrácen trend zadlužování země, čemuž přispěly obrovské příjmy z prodeje ropy a zemního plynu, které potom část dluhu pokryly. Rusku se navíc po dlouhých 18 letech podařilo vstoupit do WTO (Hodač, Strejček, 2008).

Zpočátku roku 2000 si Putin v průzkumech veřejného mínění vedl velmi špatně. Byl vnímán jako součást Jelcinova zkorumpovaného okruhu a lidé v něj nevěřili. Vše se obratem změnilo, když Putin sjednotil kampaň kolem války v Čečensku a vzbudil v ruských obyvatelích vlnu vlastenectví. Obrovská a neustále rostoucí podpora lidu mu zajistila nezávislost na podnikatelském sektoru, která byla potřebná pro zavedení nových pravidel obchodu. Významné ruské podniky prošly procesem internacionalizace, mnoho dalších podniků uzavřelo strategické spojení se zahraničními partnery, dokonce i došlo ke vstupu některých ruských podniků na zahraniční akciové trhy (Myant, Drahokoupil, 2013).

Do roku 2008 byla v Rusku prodána většina státních podniků soukromým osobám. Ve správě vlády zůstaly jen ty, které byly strategicky důležité, jako např. plynárenské či zbrojní koncerny. Největší Putinovou ekonomickou reformou bylo výrazné snížení daní – u příjmů firem na 24 %, u příjmů soukromých na 13 %. Byly odstraněny domácí daňové ráje a provedena reforma bankovního sektoru, kde byl zlepšen bankovní dozor, zvýšen počet inspekcí a zdokonalen proces udělování bankovních licencí. Dále byla provedena pozemková reforma, která umožnila, že byl poprvé od roku 1917 povolen prodej pozemků (Hospodářské noviny, 2004).

Celkově lze období vlády Vladimíra Putina shrnout takto:

- Skončila ekonomická i politická krize, která v Rusku probíhala v 90. letech,

- politické reformy, omezení vlivu oligarchů a upevnění pozic státu v hospodářském i zahraničně-politickém sektoru, vytvořily silné mocenské centrum,
- politická a ekonomická konsolidace učinila z Ruska velmoc, která silně promlouvá do světového politického dění (Hodač, Strejček, 2008).

4.2 Historický vývoj přístupu Ruska k WTO

Vstup do WTO je poměrně obtížný a časově náročný proces, což se potvrdilo právě v případě Ruska, jehož přístupový proces trval dlouhých 18 let (Rusko tak překonalo Čínu, které tento postup trval 15 let). Stát může do organizace vstoupit pouze za splnění podmínek, které budou mezi ním a WTO dohodnuty, tzn. každý stát se při přístupových jednáních nachází v jiné pozici, která je pro každý případ jedinečná. Jednání jsou o to složitější, když se jedná o stát, který se vymyká tržním mechanismům. V devadesátých letech, kdy Rusko oficiálně o vstup do WTO zažádalo, se země nacházela v tak špatné ekonomické i politické situaci, což zapříčinilo, že rychlé připojení k této organizaci jednoduše nemělo šanci na uskutečnění.

Přistoupení do WTO je tak proces zcela odlišný, než jaký můžeme vidět u jiných mezinárodních organizací, například u Mezinárodního měnového fondu²⁵. Jedná se tak spíše o proces vyjednávání, na kterém doba přístupu a následné členství stojí. Zažádat o členství může každý stát nebo celní území, mající plnou autonomii při provádění svých obchodních politik. Přístupový proces začíná podáním formální písemné žádosti o přistoupení ze strany vlády žadatelské země. Ta také WTO předkládá memorandum obsahující všechny aspekty svých obchodních a hospodářských politik, které mají vliv na dohody WTO. Tento dokument posuzují speciální Pracovní skupiny (otevřené všem členům WTO; například v případě přistoupení Ruska bylo v těchto Pracovních skupinách více než 60 států), které ustanovuje Generální rada. Až tyto skupiny řádně prozkoumají veškeré aspekty obchodu a právního režimu přístupujícího státu, stanoví, jak jsou slučitelné s pravidly a normami WTO. Poté začnou probíhat bilaterální jednání o přistoupení, jejichž výsledkem jsou podmínky vstupu a závazky žadatele, že bude ode dne přistoupení dodržovat pravidla WTO, případně provede potřebné strukturální a legislativní změny, pokud to tyto závazky vyžadují. Žadatelský stát během těchto jednání musí zaručit, že umožní ostatním členům WTO přístup na svoje trhy výrobků a služeb. Tento bod bývá zpravidla velmi náročný jak časově, tak z hlediska různých

²⁵ V tomto případě musí země žádající o vstup splnit tři základní podmínky: mezinárodní uznání, kontrola své zahraniční politiky a připravenost plnit závazky vyplývající ze statusu fondu. Jedná se prakticky o automatický proces přijímání (Kubišta, 2009).

ústupků, které se přistupující stát snaží na WTO vyžádat. Výsledky zmíněných bilaterálních jednání jsou poté shrnuty do třech dokumentů:

- Zpráva Pracovní skupiny, obsahující souhrn veškerých jednání a závazků, které přistupující stát přijme,
- Protokol o přístupu
- Listiny o přístupu na trh se zbožím a službami, které jsou výsledkem jednání mezi přistupujícím státem a stávajícími členy WTO.

Tyto dokumenty jsou poté prezentovány Generální radě nebo Ministerské konferenci. Pokud je dvě třetiny členů WTO odsouhlasí, je žadatelský stát oprávněn podepsat Protokol o přistoupení, který poté musí ratifikovat jeho národní parlament, obvykle do tří měsíců. Poté vláda oznámí WTO, že dokončila své ratifikační postupy a žadatel se tak stane právoplatným členem organizace (WTO, 2012).

Téměř každá země, která aspirovala na vytvoření moderní a efektivní ekonomiky, a která se chtěla podílet na světovém obchodě, usilovala o členství ve WTO. Rusko, které se v devadesátých letech nacházelo ve špatné ekonomické situaci, nebylo výjimkou. Přistoupením k WTO sledovalo především tyto cíle:

- zlepšení stávajících podmínek pro vstup ruských výrobků na zahraniční trhy a nediskriminační zacházení pro ruské vývozce,
- přístup k mezinárodnímu mechanismu pro řešení sporů,
- vytvoření příznivějšího prostředí pro zahraniční investice v důsledku sladění právního systému s normami WTO,
- nové možnosti pro ruské investory v členských zemích WTO, zejména v oblasti bankovníctví,
- vytvoření podmínek pro růst domácí produkce, její kvality a konkurenceschopnosti v důsledku zvýšených toků zahraničního zboží, služeb a investic na ruský trh,
- účast na jednáních o mezinárodních obchodních dohodách s přihlédnutím k vlastním zájmům,
- zlepšení image Ruska, jako konkurenceschopného účastníka světového obchodu (Russia and WTO, 2012).

Rusko již v roce 1993, tedy nedlouho po rozpadu Sovětského svazu, zažádalo o vstup do GATT, kdy také byla vytvořena Pracovní skupina zabývající se přistoupením Ruska. Vzhledem k tomu, že GATT k 1. lednu 1995 nahradila WTO, byla tato skupina v roce 1995 transformována v Pracovní skupinu zabývající se přistoupením Ruska k WTO. Její první zasedání se konalo 17.–19. července 1995 v Ženevě a hlavním bodem bylo Memorandum o režimu zahraničního obchodu, které Rusko předložilo v březnu 1994. Rusové zodpovídali konkrétní otázky o tomto Memorandu, které byly položeny členskými zeměmi. V září 1995 uspořádala ruská vláda setkání, kde se projednával průběh přístupových jednání, a na jehož konci se rozhodlo o další podpoře jednání o vstupu země do WTO. 4.–6. prosince 1995 se konalo druhé setkání Pracovní skupiny, na kterém Rusko předložilo doplňky k Memorandu, které zahrnovaly tzv. „nové“ oblasti: obchod se službami, obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví, investiční opatření související s obchodem a dále zodpovídalo celkem 495 nových otázek ohledně svého obchodního režimu a právních norem ze strany členů Pracovní skupiny. Cílem tohoto druhého setkání bylo především dokončení diskusí ohledně Memoranda a naopak zahájení diskuse o předložených doplňcích ze zmíněných „nových“ oblastí. Třetí zasedání Pracovní skupiny proběhlo ve dnech 28.–31. května 1996 ve stejném duchu jako to předchozí. Diskutovalo se o službách, právech k duševnímu vlastnictví a o investicích a Rusko opět zodpovídalo 394 souvisejících otázek. Třetí zasedání vyústilo k usnesení Pracovní skupiny o přijetí ruského Memoranda o režimu zahraničního obchodu v prvním čtení. Dále byly doporučeny otázky k projednání na čtvrtém zasedání, které se uskutečnilo zanedlouho, konkrétně 15.–16. října 1996. Na programu bylo zhodnocení netarifních omezení, cel a ruského vývoje v oblasti legislativy. V druhé části setkání se jednalo o problémech ruského zemědělství a výsledky této čtvrté konference byly shrnuty do Aide-Mémoire²⁶, vypracované sekretariátem WTO. Další setkání Pracovní skupiny se nesly v podobném duchu. 15.–16. dubna 1997 se pokračovalo v začatých diskusích z minulého zasedání, 22.–23. července 1997 se na program přidalo přezkoumání ruských právních předpisů, včetně předpisů o zadávání veřejných zakázek, technických překážek obchodu, zemědělství, sanitárních a fytosanitárních opatření. V prosinci 1997 se řešily průmyslové dotace a preferenční obchodní dohody. V únoru 1998 Rusko dokončilo své celní návrhy a prostřednictvím sekretariátu informovalo ostatní členy WTO, že je připraveno k jednání o přístupu na trh (Russia and WTO, 2012).

²⁶ Z francouzštiny, stručný výtah z jednání mezi politiky či diplomaty.

Tyto celní návrhy byly v březnu 2000 rozděleny mezi 30 členů Pracovní skupiny, kteří byli rozděleni do dvoustranných schůzek a probíhaly tak mnohostranné konzultace o těchto ruských návrzích. V květnu 2000 Rusko začalo jednat s 16 zeměmi o přístupu na trh se službami. Země se zavázala předložit nové návrhy týkající se tarifů a služeb a také zaktivnit přístup k jednání o zemědělství, včetně shrnutí všech dosavadních jednání a předložit je sekretariátu WTO, a to do února 2001. 1. března 2001 Rusko představilo tyto své nové návrhy a Pracovní skupina se dohodla na harmonogramu dalších jednání v příštích měsících. V dubnu se uskutečnilo ad hoc zasedání týkající se výhradně zemědělství, kterého se zúčastnilo 20 zemí. Zkoumala se současná zemědělská politika Ruska a proběhly multilaterální jednání o otázce zemědělství. Třinácté zasedání proběhlo ve dnech 23.–24. ledna 2002 a bylo na něm přijato rozhodnutí o přechodu Ruska do další etapy v rámci jednání o přistoupení země k WTO. V tomto kroku Rusko připravilo shrnující zprávy, na jejichž základě se měly odehrávat další jednání. V dubnu 2002 WTO zaznamenala pokrok Ruska při přístupu na trh zboží. Téměř do konce roku 2002 se pak jednalo o technických překážkách obchodu a zemědělství. Rovněž byl navrhnout druhý návrh zprávy Pracovní skupiny o přistoupení Ruska a očekávalo se, že nejpozději do jara 2003 by ruské právní předpisy měly být zcela v souladu s pravidly WTO. Proto bylo navrženo, aby se urychlily práce na závěrečné zprávě Pracovní skupiny o přistoupení Ruska k WTO (Russia and WTO, 2012).

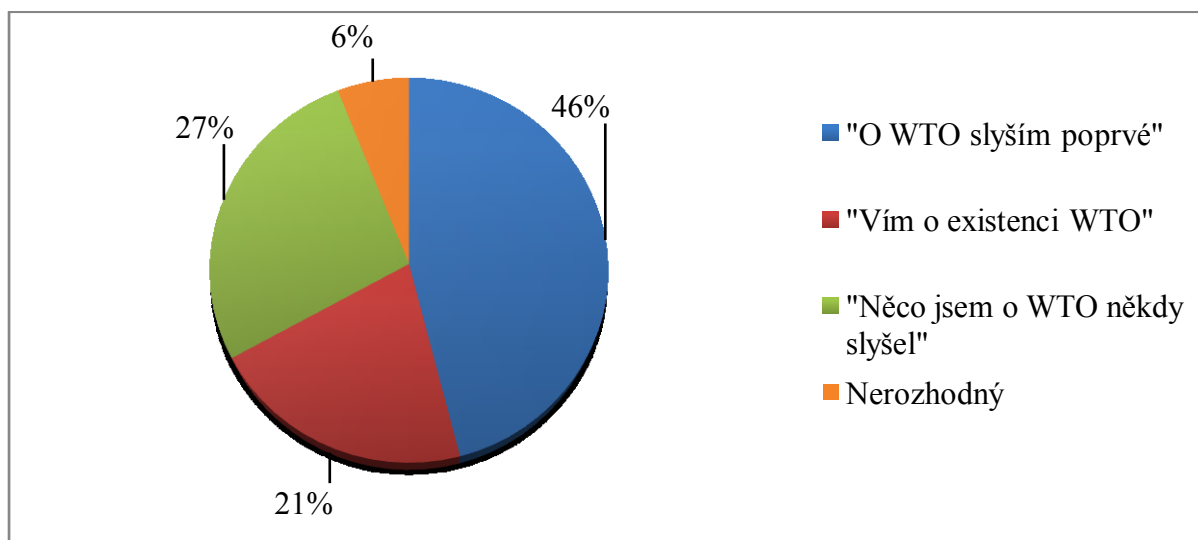
Úsilí Ruska v oblasti přiblížení legislativy požadavkům WTO bylo diskutováno na sedmnáctém zasedání Pracovní skupiny 30. ledna 2003 v Ženevě. Země dosáhla pokroky v oblasti služeb, zemědělství a energetiky a 6. března 2003 začalo projednávání závěrečné zprávy o přistoupení Ruska k WTO, které v té době bilaterálně jednalo o přístupu na trh s komoditami se 14 zeměmi a o přístupu na trh služeb s 10 zeměmi. Pracovní skupina dokončila projednávání druhého návrhu zprávy o přistoupení Ruska k WTO v dubnu 2003, a rozhodla se přednést třetí návrh zprávy. V říjnu 2003 ruská delegace připravila nové návrhy na znění závěrečné zprávy, včetně těch, které se vztahují k měnové politice, konkurenci, a výjimkám na některé tarifní opatření. Tyto návrhy byly ze stran členských států bez výhrad přijaty. 5. února 2004 jednání o závěrečné zprávě pokračovala, byly dokončeny diskuse o postupu vybírání spotřebních daní a DPH na dovážené zboží, o vývozních clech, o zadávání vládních zakázek. Práce a dohady o třetím návrhu zprávy o přistoupení Ruska k WTO trvaly poměrně dlouho, promítly se do nich i některé sporné otázky týkající se Ruska a Gruzie (Russia and WTO, 2012).

4.2.1 Problémy Ruska při přístupu k WTO a závěrečné fáze jednání

Problémy Ruska v průběhu přistupování k WTO se týkaly jak slabého stupně ekonomické a právní připravenosti země, tak i oblasti zahraniční politiky. Rusové navíc ani zdaleka nebyli jednotní v názoru, zda do WTO vstoupit či nikoliv. Například již nedlouho po podání žádosti o přistoupení, v druhé polovině 90. let, ruský vstup do WTO významně blokoval vlivný oligarcha z Jelcinova okruhu, Oleg Děripaska, kterému by případný vstup země do WTO zkomplikoval pozici jeho firmy RusAl²⁷ na místním trhu, která nebyla doposud nikým ohrožena. I tohle byl jeden z důvodů, proč prezident Putin po svém nástupu k moci omezoval moc oligarchů, kteří ve většině případů WTO nebyli nakloněni (Hodač, Strejček, 2008).

V dubnu 2005 proběhl v Rusku průzkum veřejného mínění, kterého se zúčastnilo 1 600 lidí ze čtyřiceti různých oblastí země. Z tohoto počtu se 46 % vyslovilo pro vstup země do WTO, 16 % bylo zásadně proti a 35 % se vyjádřilo, že dle nich vstup Ruska do WTO vůbec není nutný a potřebný. Zajímavé je také sledovat informovanost místních obyvatel o WTO, který proběhl v roce 2006 za účasti 1 500 respondentů (graf č. 4.2).

Graf č. 4.2: Povědomí Rusů o existenci WTO, 2006 (v %)



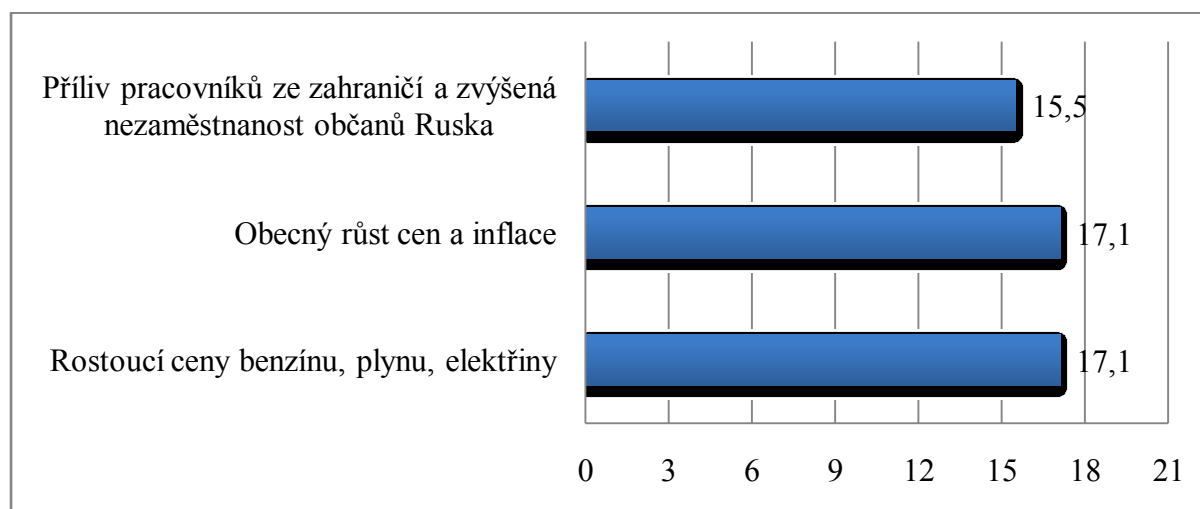
Zdroj: Russia and WTO, 2006. Vlastní zpracování.

Z něj vyplývá, že téměř polovina dotázaných (46 %) do té doby neměla o existenci WTO tušení. To je poměrně velká neinformovanost. Další zhruba čtvrtina, konkrétně 21 %,

²⁷ Zabývá se zpracováním hliníku.

o existenci WTO naopak věděla. 27 % respondentů někdy o WTO něco zaslechlo, zbylých 6 % nepodalo jednoznačnou odpověď. Na konci roku 2006 hodnotilo vstup Ruska do WTO kladně již 55 % dotázaných. Negativní přístup ale zastupovalo 23 %, což bylo více, než v roce 2005. Čeho se Rusové po vstupu země do WTO nejvíce obávali, zobrazuje graf č. 4.3. Navíc, drtivá většina Rusů má ke své ekonomice ochránářský přístup – více než 90 % se vyjádřilo, že by byli ochotni zaplatit vyšší cenu za domácí výrobky, pokud by tomu odpovídala i kvalita. Ve stejném období probíhal průzkum moskevského Centra pro rozvoj podnikání na téma Rusko a WTO i v oblasti malých a středních podniků, jehož některé výsledky jsou rovněž poměrně překvapivé. Pouze 16 % zástupců těchto podniků bylo spokojeno s procesem integrace Ruska do světové ekonomiky, opačný názor zastávalo 74 % respondentů.

Graf č. 4.3: Obavy Ruské veřejnosti z následků vstupu do WTO, 2006 (v %)

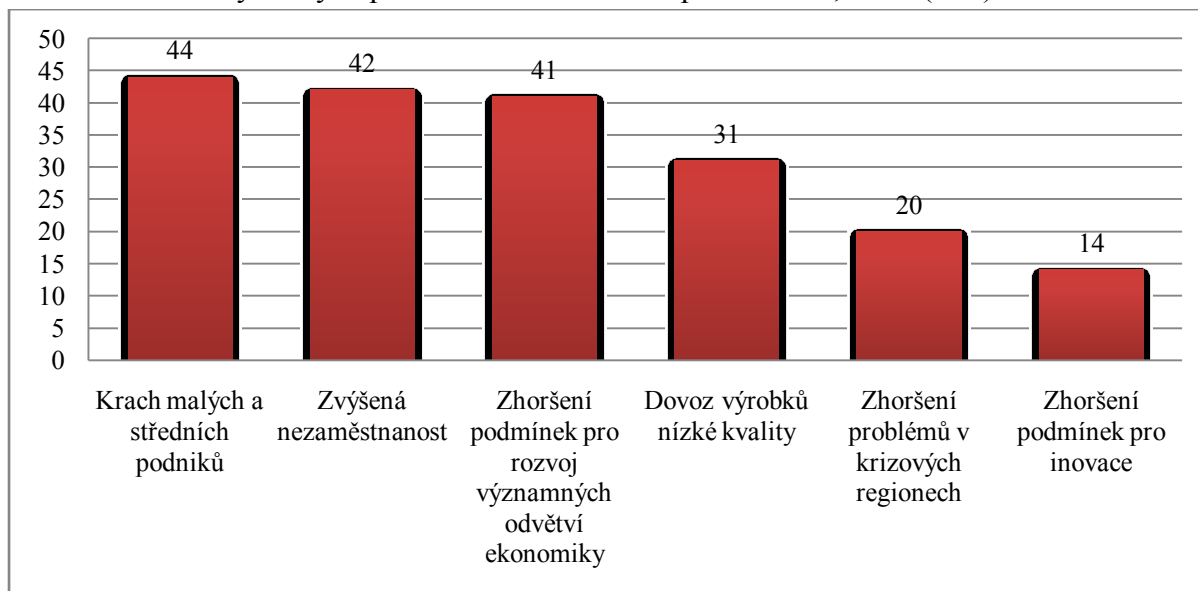


Zdroj: Russia and WTO, 2006. Vlastní zpracování.

V otázce samotného přístupu Ruska do WTO zde panuje poměrně větší souhlas s procesem, než tomu bylo v případě veřejnosti (68 % pro, 17 % proti). Dále 22 % zastávalo názor, že členství země ve WTO malým a středním podnikům prospěje v oblasti jejich rozvoje, 19 % naopak bylo v postavení oponentů. 7 % respondentů se domnívalo, že to na jejich podniky nebude mít vůbec žádný vliv. Většina ruských podniků si od vstupu do WTO slibovala zlepšení ruské legislativy (53 %), podporu rychlejšího hospodářského rozvoje Ruska (51 %), kvalitní a cenově dostupné výrobky (41%), zvýšení konkurenceschopnosti domácích produktů (37 %), nebo více příležitostí pro ruské investory v členských zemích WTO (14 %). Graf č. 4.4 zobrazuje obavy vyslovené zástupci ruských malých a středních podniků. 44 % dotázaných se obávalo krachu nekonkurenceschopných podniků a s tím spojené zvýšené nezaměstnanosti, která by mohla prohloubit problémy v krizových regionech Ruska.

31 % zástupců podniků také vyslovilo pochybnosti nad kvalitou případných dovážených výrobků z ostatních zemí WTO na ruský trh (Russia and WTO, 2012).

Graf č. 4.4: Obavy ruských podniků z následků vstupu do WTO, 2006 (v %)



Zdroj: Russia and WTO, 2006. Vlastní zpracování.

Ze zmíněných průzkumů tedy vyplývá, že Rusové byli vstupu své země do WTO nakloněni, i přes některé obavy, které vyslovili. Přístupový proces ale po roce 2004 začaly poměrně komplikovat vztahy Ruska s Gruzii, které dokonce vyústily v krátkou válku, kterou kritizovaly především USA a některé státy EU. Rusové po nástupu Putina k moci začali mít vůči Gruzii asertivnější vztahy, a to z mnoha důvodů, ke kterým například patřila politická centralizace. Rusko také udržovalo negativní postoj k rozšíření NATO, zejména o Ukrajinu a Gruzii, protože tím pádem se vojenská struktura NATO přiblížila k ruským hranicím, což Kreml považoval za ohrožení ruské bezpečnosti. Rusové také chtěli posílit svůj vliv na jižním Kavkaze – zejména pro to, aby v tomto regionu nezáskaly větší vliv USA a EU. K výraznému zhoršení vztahů mezi Gruzii a Ruskem došlo během Druhé čečenské války, kdy Gruzínci poskytovali prchajícím Čečencům azyl a Rusové je tak obviňovali z krytí teroristů. K napětí rozhodně nepřispělo výrazné prozápadní směřování Gruzie, které se Rusku samozřejmě nelíbilo. Dalším ohniskem problémů byly regiony Abcházie a Jižní Osetie, v podstatě dvou gruzínských autonomních republik, které vyhlásily nezávislost v roce 1991. Rusové je podporovali politicky i ekonomicky (zejména po tom, co byla uznána nezávislost Kosova na Srbsku v roce 2008), čímž se obě země staly na něm závislými. Rusko uznalo jejich nezávislost, poskytovalo jejich občanům pasy, platilo místní důchody a dokonce

přispívalo do jejich státních rozpočtů. Dlouhodobé napětí vyeskalovalo 1. srpna 2008, kdy Gruzie začala boje se skupinami separatistických bojovníků z Jižní Osetie, jejíž občané poté přechali do Ruska, které jim ochotně poskytlo azyl. Rusové se do války zapojili 8. srpna, kdy se strhly těžké boje v jihoosetské metropoli. Rusko do oblasti vyslalo armádu a posléze začalo bombardovat strategické cíle v Gruzii a do války se zapojila i armáda Abcházie, která využila příležitosti a rovněž zahájila vojenské akce vůči Gruzii. Vojenské operace v Gruzii byly pak po dohodě ukončeny 12. srpna, kdy Gruzie přijala mírový plán, který navrhla Moskva (Souleimanov, Hoch, 2012).

Vzhledem k výsledkům války lze konstatovat, že na ní Rusko vydělalo. Vyšetřovací komise Evropské unie v roce 2009 vyslovila stanovisko, že válku rozpoutala Gruzie, i když Rusové rovněž hodně přispěli k eskalaci válečného konfliktu. Vzhledem k těmto bezpečnostním problémům, Gruzii určitě nebude v blízké době povolen vstup do NATO, což opět posílí ruský vliv v regionu. Rusko má tak přístup k veškerým zdrojům Abcházie a Jižní Osetie a jeho politický i ekonomický vliv se v této oblasti po skončené válce ještě více upevnil.

V této době, kdy jednání Ruska o přistoupení k WTO díky zmíněným problémům stagnovalo, i tak probíhaly určité liberalizační procesy v místní ekonomice. Jednalo se o vytvoření Celní unie mezi Ruskem, Běloruskem a Kazachstánem, která oficiálně vznikla k 1. lednu 2010, kdy mezi těmito zeměmi začal platit jednotný celní sazebník. Od 1. července 2011 byly zrušeny vnitřní celní hranice a kontrola pohybu zboží se tak přesunula na hranice vnější. Plány jsou ovšem mnohem velkolepější – od roku 2015 se počítá se založením tzv. Eurasijského svazu (někdy také Eurasijská unie), který se bude skládat z některých republik bývalého SSSR, mezi kterými bude po vzoru EU uskutečňován volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a pracovních sil. Byla založena Eurasijská hospodářská komise, která má za úkol řídit celní unii a společný hospodářský prostor, do kterého se, jak Rusko doufá, časem připojí i Ukrajina, která koncem roku 2013 odmítla podepsat asociační dohodu s EU a mohla by to pro ni být dobrá alternativa. Eurasijský svaz by měl být založen na pravidlech a zásadách WTO a Rusko v něm podle svých vyjádření uvítá i mnoho dalších postsovětských zemí. Ukazuje se, že Celní unie mezi Ruskem, Běloruskem a Kazachstánem je velmi úspěšná, od jejího vzniku se objem vzájemného obchodu mezi těmito zeměmi zvýšil o třetinu (Hlas Ruska, 2011).

Jednání o vstupu Ruska do WTO dále pokračovaly, ovšem jejich formát se v roce 2009 změnil. Moskva vyslovila záměr připojit se ne samostatně, ale nově spolu s Běloruskem a Kazachstánem zároveň, tedy dohromady jako Celní unie. Po tomto kroku byla formální jednání prakticky na rok pozastavena, protože Celní unie vznikla až v roce 2010. Rusko navíc v roce 2009 díky hospodářské krizi zažívalo hospodářský propad, a v důsledku toho zavádělo nová četná ochranná opatření, stejně jako v letech 2007–2008 zvyšovalo dovozní cla, což samozřejmě bránilo rychlému ukončení jednání s orgány WTO. V květnu 2010 byla tedy přístupová jednání s Ruskem obnovena. V tomto bodě mělo dle ruských expertů Rusko za sebou 95 % cesty do WTO, Kazachstán 70 % a Bělorusko 50 % (Hlas Ruska, 2009).

26. prosince 2010 v rámci 26. summitu EU-Rusko bylo podepsáno Memorandum o porozumění mezi Evropskou unií a Ruskem, což znamenalo ukončení dvoustranných jednání o vstupu Ruska do WTO. Během podzimu 2011 v důsledku více než šestiměsíčního pobytu švýcarského pozorovatele na gruzínském území bylo přijato přijatelné řešení pro řízení pohybu civilního zboží na území Abcházie a Jižní Osetie. 10. listopadu 2011 byla dokončena jednání o přístupu Ruska k WTO. Pracovní skupina schválila balíček dokumentů o přistoupení Ruska, které byly předloženy na 8. Ministerské konferenci WTO v Ženevě a skupina tak mohla být rozpuštěna. Balíček, který byl schválen 16. prosince 2011, obsahoval:

- Protokol o přistoupení Ruské federace, seznam závazků o přístupu na trh zboží, seznam závazků přístupu na trh se službami,
- Zpráva Pracovní skupiny (obsahující popis obchodního režimu Ruska, závazky, potvrzení souladu ruského režimu s pravidly WTO).

V souladu s pravidly WTO dostalo Rusko 220 dní na ratifikaci balíčku dokumentů o přistoupení k WTO. 10. července 2012 Státní дума schválila Protokol o přistoupení Ruska k WTO 238 hlasy „pro“ (208 proti, 1 se zdržel hlasování). 18. července Rada federace ratifikovala protokol o přistoupení Ruska k WTO, 21. července Vladimir Putin podepsal federální zákon „O ratifikaci Protokolu o přistoupení Ruské federace k dohodě z Marakéše o zřízení Světové obchodní organizace ze dne 15. dubna 1994“. Dne 22. srpna 2012 se Rusko po 18 letech jednání oficiálně stalo 156. členem WTO (Russia and WTO, 2012).

4.3 Obchodní vztahy Ruska s Evropskou unií

Největším obchodním partnerem Ruska je EU. Ta s Moskvou navázala první formální vztahy již v roce 1989, kdy byla podepsána Dohoda o obchodní a hospodářské spolupráci,

ve které se obě strany zavazovaly rozvíjet vzájemnou spolupráci. Zanedlouho ovšem došlo k rozpadu SSSR a spolupráce se díky špatnému stavu ruské ekonomiky pozastavila. Kooperace se naplno rozvinula v roce 1994, kdy byla mezi oběma celky podepsána Dohoda o strategickém partnerství, která nabyla platnosti v roce 1997 a platila až do roku 2007. V roce 2003 byl zaveden koncept čtyř Společných prostorů, který se skládá ze spolupráce v těchto oblastech:

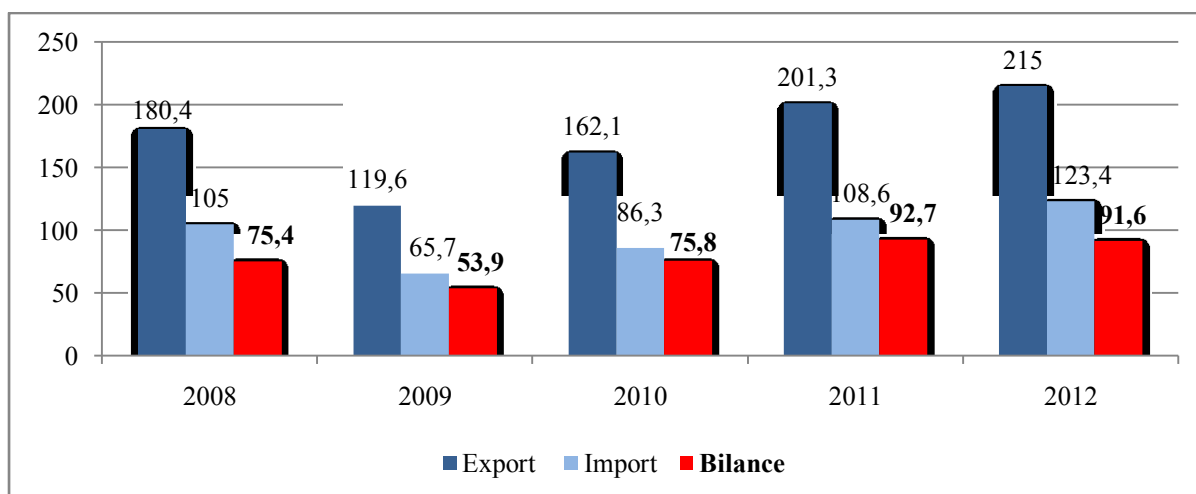
- Společný hospodářský prostor,
- Společný prostor svobody, bezpečnosti a spravedlnosti,
- Společný prostor vnější bezpečnosti,
- Společný prostor vědy, a výzkumu, včetně kulturních aspektů.

Jednání o nové strategické smlouvě měla začít hned v roce 2008, ovšem kvůli válečnému konfliktu v Gruzii byla tato jednání odložena. Rusko s EU spolupracuje i v rámci summitů, které se konají dvakrát ročně, střídavě na území Ruska a EU; prozatím poslední, dvaatřicátý, se konal v lednu 2014, v Bruselu. Summitu se vždy účastní ruský prezident, předseda Evropské rady a předseda Evropské komise. Po jednání v Bruselu 2014 prohlásil předseda mezinárodního výboru ruské Státní dumy, Alexej Puškov, že vztahy mezi Ruskem a EU jsou ve slepé uličce a k překonání tohoto problému navrhuje změnu současného vedení EU. (Euroskop, 2014).

Na summitu se hodně diskutovalo o situaci na Ukrajině, která v prosinci 2013 na poslední chvíli odmítla podepsat Asociační dohodu s EU, ve prospěch zachování dobrých vztahů s Ruskem, které by Ukrajinu v budoucnu rádo vidělo jako člena své Celní unie. Hlavní město Kyjev poté zachvátily násilné protesty, které měly za následek několik desítek mrtvých a svržení prezidenta Viktora Janukovyče, který byl nucen uprchnout do Ruska. Západ země se tak orientuje výrazně proevropsky, zatímco východ, především tedy oblast Krymu, který je ze dvou třetin obydlen etnickými Rusy, začal požadovat okamžité připojení k Rusku. To je ochotno a připraveno bránit své občany v této oblasti, což se potvrdilo i tím, že Vladimir Putin vyslal do této nestabilní oblasti ruskou armádu, která záhy na Krymu obsadila strategické objekty. Situace tak opět vyvolala mezinárodní debaty a především již typický postoj USA a EU, které se nechaly slyšet, že v krajním případě mohou na Rusko tlačit pomocí ekonomických opatření. Tento scénář je ale málo pravděpodobný, ekonomické sankce by totiž uškodily oběma stranám.

Politické vztahy tedy v poslední době spíše ochabují, nicméně co se týče oblasti obchodu, zde, jak již bylo zmíněno, je situace zcela odlišná. Od roku 2002 do roku 2012 (prozatím poslední dostupná data) byl obchod se zbožím mezi Ruskem a EU charakterizován nárůstem objemu a z pohledu Rusů kladnou bilancí, která je dána především téměř absolutní závislostí EU na ruských energetických surovinách, hlavně na zemním plynu, a ropě.

Graf č. 4.5: Obchod Ruska s EU, zboží, 2009–2012 (v mld. eur)



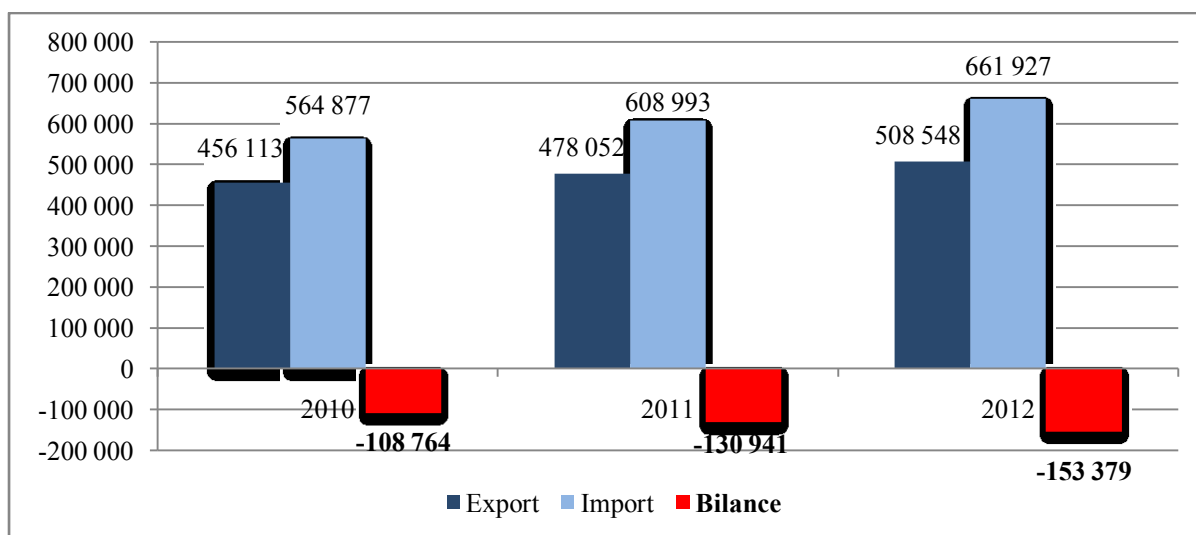
Zdroj: Eurostat, 2014. Vlastní zpracování a výpočty.

Jak lze vidět na grafu č. 4.5, ruský export do EU má neustále zvyšující tempo, tedy kromě krizového roku 2009, kdy Rusko do EU vyvezlo zboží za téměř 120 miliard eur. Rok 2010 byl již úspěšnější, vývoz činil 162 miliard eur, v roce 2011 již dokonce 201 miliard eur a v roce 215 hodnota ruského exportu činila 215 miliard eur. Co se týče importu zboží z EU do Ruska, zde jsou hodnoty prakticky dvakrát nižší, než je tomu u exportu. Ve sledovaném období Rusko nejméně zboží dovezlo opět v roce 2009, a to v celkové hodnotě asi 66 miliard eur. Od roku 2010 (86 miliard eur) začal i tento ukazatel opět narůstat, ovšem ne tak velkým tempem, jak je tomu u exportu. V roce 2012 dosáhl import ve zkoumaném období nejvyšší hodnoty, a to 123 miliard eur. Je tedy zřejmé, že obchodní bilance v této oblasti je pro Rusko prozatím vždy kladná (například v roce 2012 činila téměř 92 miliard eur), a to zejména díky vývozu již zmiňované energie (struktura obchodu se zbožím s EU zobrazena v příloze č. 7).

Obchodní bilance obchodu se službami, jak lze vidět na grafu č. 4.6, je pro Rusko zcela opačná – tedy záporná. Rusové sice vyvážejí poměrně hodně služeb v oblasti dopravy a obchodu (struktura obchodu se službami taktéž v příloze č. 7), ovšem na kladný výsledek to nestačí. EU Rusku dodává nejvíce služeb v oblasti cestovního ruchu a obchodu, což jí staví

do výhody na rozdíl od obchodu se zbožím, kde je situace zcela opačná. V posledních třech letech má obchod se službami vzestupnou tendenci. Nejvyšších hodnot bylo prozatím dosaženo v roce 2012 – export z Ruska do EU v hodnotě 508 548 milionů eur, import z EU v hodnotě 661 927 milionů eur, tzn. pro Rusko záporná bilance, která činí – 153 379 milionů eur.

Graf č. 4.6: Obchod Ruska s EU, služby, 2010–2012 (v mil. eur)



Zdroj: Eurostat, 2014. Vlastní zpracování a výpočty.

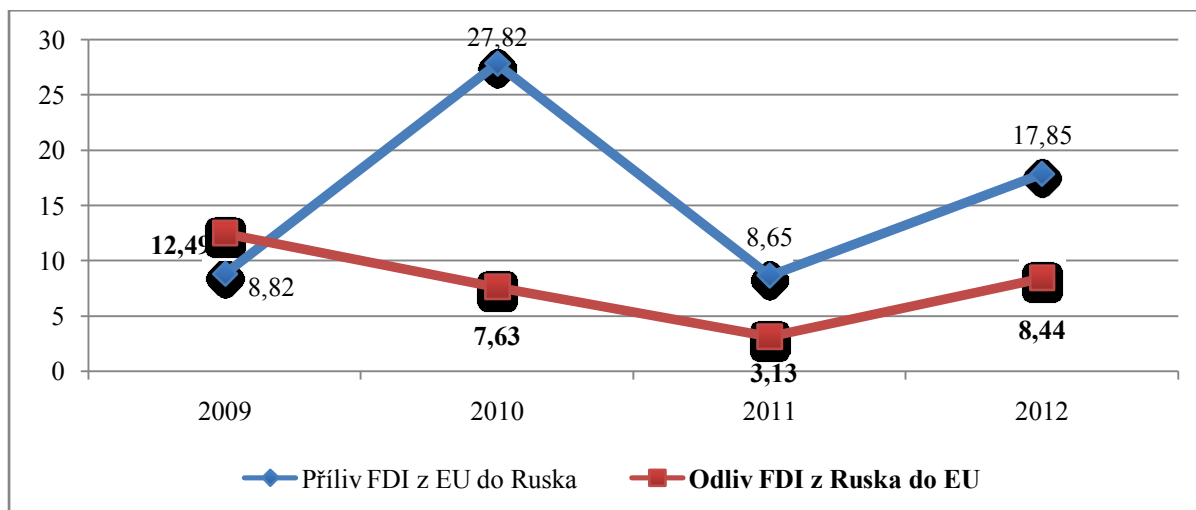
Na příkladu ruského obchodu s EU lze vidět, že členství ve WTO přineslo zemi výsledky. Snížení ruských dovozních cel znamenalo snadnější přístup pro evropské podniky na ruský trh, včetně poskytovatelů služeb. Byly usnadněny i investice a zlepšila se hospodářská soutěž na ruském trhu. FDI mezi Ruskem a EU zobrazuje graf č. 4.7. Z EU proudí do Ruska často několikanásobně více investic, než je tomu naopak. Velký propad nastal v obou případech v roce 2011, kdy se příliv FDI z EU do Ruska dostal na 8,6 miliard eur, ovšem v roce 2012 se již jednalo o téměř 18 miliard eur. Jak lze vidět, Rusko do projektů v EU investuje znatelně méně. I zde byl nejslabším rokem 2011 – 3,1 miliardy eur. V roce 2012 se potom prostřednictvím FDI dostalo z Ruska do EU 8,4 miliard eur.

Ze světového hlediska se příliv FDI do Ruska v roce 2013 zvýšil o 83 % meziročně, a to na 94 miliard USD. Rusko se tak během jednoho roku dokázalo dostat z 9. na 3. místo, což je pro zemi obrovský úspěch. Před Ruskem se tak ještě nachází USA a Čína (Hlas Ruska, 2014).

Z politického i ekonomického vývoje ve světě je ale patrné, že pozice Ruska v jednáních se zeměmi EU bude ještě více posílena. Rusové totiž mohou mimo jiné proměnit nárůst cen

energetických surovin v celkový hospodářský růst. Prezident Putin zahájil modernizační programy rozvoje leteckého, automobilového a strojírenského průmyslu, s cílem diverzifikovat zdroje růstu národního HDP, přičemž hlavním zdrojem financování těchto programů jsou zdroje z prodeje ropy a zemního plynu. Lze usuzovat, že v příštích desetiletích bude většina států potřebovat ke svému růstu výrazné množství energie, které může poskytnout Rusko, jediná velmoc, která tyto zdroje nemusí dovážet (Hodač, Strejček, 2008).

Graf č. 4.7: Toky FDI mezi Ruskem a EU, 2009–2012 (v mld. eur)



Zdroj: Eurostat, 2014. Vlastní zpracování.

Jedinou zemí EU, která je čistým exportérem energie, je Dánsko, a to díky svému nalezišti v Severním moři; zbylé státy EU jsou na dovozu energií zcela závislé. Rusko do EU dodává ropu, hlavně za pomoci ropovodu Družba, který byl postaven v 60. letech a je dlouhý více než 4 000 kilometrů. 33 % dodávek ropy, které EU potřebuje, pocházejí z Ruska a podobná situace je i u zemního plynu (34 % dodávek), který například dodávají plynovody Jamal Evropa či Nord Stream. Energetika se v případě Ruska může proměnit i v účinný politický nástroj, jak například dokazuje případ omezení dodávek plynu do EU přes Ukrajinu v lednu 2009, k čemuž došlo v důsledku ukrajinského dluhu za ruský plyn (Iličeva, 2013).

Aktuálním politickým, ale i ekonomickým problémem, je situace na Ukrajině, ve které v březnu 2014 nastal zásadní zlom. Prorusky orientovaný poloostrov Krym byl obsazen ruskými vojáky, kteří na území vtrhli pod záminkou ochrany ruských občanů, kteří se zde po již výše zmiňovaných událostech v Kyjevě již nemohli cítit bezpečně. 16. března se konalo referendum o odtržení Krymu od Ukrajiny, čímž by tak došlo k dlouho požadovanému připojení k Rusku. Referenda se zúčastnilo více než 80 % obyvatel a téměř

97 % se jich vyslovilo pro připojení poloostrova k Rusku. Vladimir Putin již 21. března podepsal smlouvu o připojení Krymu k Rusku a poloostrov se tak opět stal jeho součástí.

Reakce na krymské referendum byly podle předpokladů různé. Například USA se ihned po jeho proběhnutí nechaly slyšet, že jeho výsledky neuznají, pravděpodobně z důvodu rozhořčení nad ztrátou vlivu v severní oblasti Černého moře (v podobné situaci, která nastala v roce 2008, kdy se Kosovo odtrhlo od Srbska, měly postoj zcela opačný). Na základě těchto událostí USA i EU, která měla k referendu víceméně stejný postoj, začaly uvalovat (z mezinárodně politického hlediska) zcela bezvýznamné sankce na vybrané ruské a ukrajinské občany (především lidi z okolí prezidenta Putina), ale zatím nedošlo k uvalení ekonomických sankcí na Rusko jako celek, protože to by dle vyjádření ruského mistra zahraničí, Sergeje Lavrova, oplátilo stejnou mincí, což by pro západní mocnosti zcela logicky znamenalo problém i pro ně samotné.

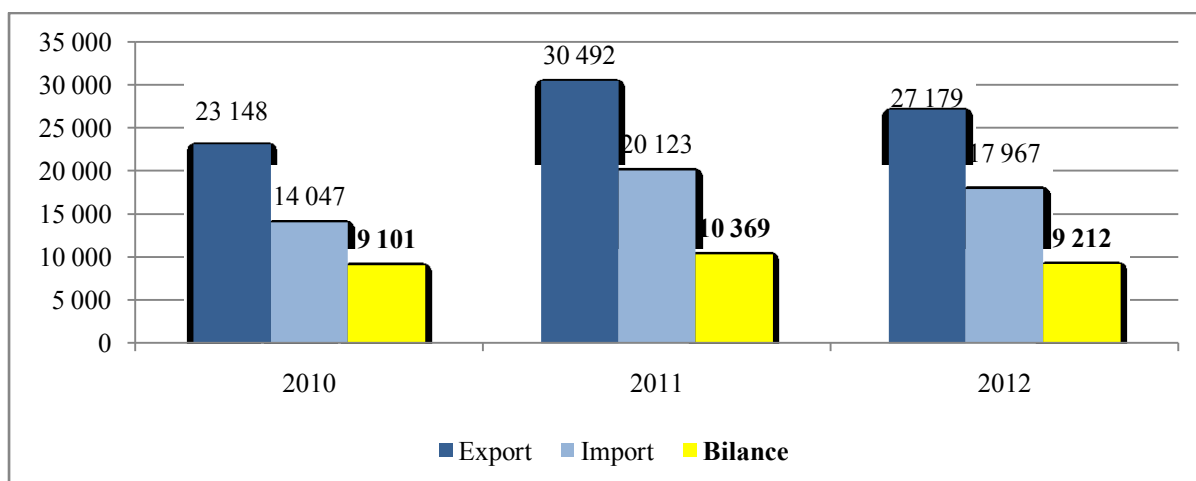
Zvrat zažila jak oblast Krymu, tak i celá Ukrajina. Do jejího čela se po svržení prezidenta Janukovyče dostal bývalý opoziční politik, Arsenij Jaceňuk, který se stal premiérem a ihned začal jednat se zástupci EU. 21. března podepsal s představiteli EU část asociační dohody, která se týká spolupráce v obranné a bezpečnostní politice, a v politickém dialogu. EU tak navíc hodlá v brzké době splnit podmínky o volném obchodě a otevřít svůj trh pro ukrajinské zboží. Kompletní dohoda mezi Ukrajinou a EU by měla být podepsána nejspíše koncem května 2014, tedy po prezidentských volbách (Česká televize, 2014).

Dá se tedy předpokládat, že se Ukrajina bude nakonec přece jen orientovat více proevropsky, i když to tak před koncem roku 2013 rozhodně nevypadalo. Země doposud ekonomicky výrazně spolupracovala s Ruskem v rámci CIS, ze kterého ovšem v březnu 2014 v důsledku ruské anexe Krymu vystoupila. Vzájemnou výměnu zboží mezi Ruskem a Ukrajinou zobrazuje graf č. 4.8. Zobrazené hodnoty, týkající se let 2010–2012, ukazují volatilní vývoj exportu ruského zboží na Ukrajinu (23 148 mil. USD v roce 2010, 30 492 mil. USD v roce 2011 a 27 179 mil. USD v roce 2012). Stejný trend lze vidět i u ruského importu z Ukrajiny. Výsledná bilance obchodu se zbožím je tak pro Rusko vždy kladná, v roce 2012 například činila 9 212 mil. USD. Vývoj do budoucna je diskutabilní, situace na Ukrajině stále není zcela stabilní a proto nelze přímo usoudit, zda se země odvrátí (potažmo do jaké míry) od Ruska směrem k západu, respektive k EU.

Na základě zjištěných poznatků je třeba říci, že ne zcela pochopitelným krokem Evropy je i zmíněné podepsání části asociační dohody s Ukrajinou, které bylo na obou stranách

oslavováno jako velký krok kupředu ve vzájemných vztazích. EU, na jedné straně neuznávající legitimní krymské referendum, na druhé straně podepisující asociační dohodu s nezvoleným představitelem Ukrajiny, který se k moci dostal za pomoci násilného převratu. Je zřejmé, že všechny dnešní mocnosti sledují a mnohdy silně hájí své zájmy a je jen otázkou času, jak silně se ukrajinská krize promítne do vzájemných vztahů EU – Rusko.

Graf č. 4.8: Obchod Ruska s Ukrajinou, zboží, 2010–2012 (v mil. USD)



Zdroj: Rosstat, 2014. Vlastní zpracování a výpočty.

Svržený ukrajinský prezident Viktor Janukovyč navíc z ruského exilu podněcuje proruské nálady i v regionech východní Ukrajiny a volá po regionálních referendech, které by rozhodly o postavení každého regionu v rámci země, stejně jako tomu bylo v případě Krymu, který je nyní již kompletně pod správou Ruska a veškeré ukrajinské vojenské jednotky jej opustily. Podobné nálady jako na poloostrově panují ve velkých ukrajinských městech, jako je například Doněck, Oděsa či Charkov. Dle ukrajinských prohlášení se na hranici východní Ukrajiny ke konci března 2014 nachází 100 000 ruských vojáků, kteří jsou připraveni k útoku na kontinentální území Ukrajiny, která je dle slov premiéra Jaceňuka připravena se bránit (Česká televize, 2014).

Obsazení východu země by pro Ukrajinu bylo citelné, protože v oblasti se nachází velká řada průmyslových podniků. Pro Ukrajinu je situace o to více nebezpečná, protože stále není členskou zemí NATO. Netřeba připomínat, že by ruský útok na ukrajinské území pravděpodobně znamenal zvážení prozatímního neuvalení sankcí na Rusko ze strany USA a EU. To ovšem není jediný krok, jak případně Rusko od války v regionu odradit. Možné by pravděpodobně byly i restriktce v rámci řady mezinárodních organizací, ve kterých

je Rusko členem – G20, APEC²⁸, či dokonce i WTO. Rusko se ale pravděpodobně do ozbrojeného konfliktu s celou Ukrajinou nepohne, Lavrov totiž oznámil, že po skončení cvičení se ruští vojáci od ukrajinských hranic stáhnou. Separatistické tendence na východě Ukrajiny ovšem nepolevují, proto je celá situace stále otevřená a její budoucnost přinejmenším nejasná.

Pro Rusko by bylo jistě škoda, kdyby mělo dojít na pokřivení vzájemných vztahů v rámci WTO, když se země snažila o členství 18 let. Z výše zmíněných grafů o zahraničním obchodě Ruska díky stále krátké době členství nelze usuzovat jasné závěry, zda WTO zemi pomohlo, či nepomohlo v ekonomickém rozvoji, ovšem už nyní lze říci, že obrat zahraničního obchodu, import, i export zaznamenávají mírný nárůst. Roste rovněž ukazatel HDP na obyvatele, a to poměrně rychlým tempem, i když je Rusko stále v pozici země, která má největší rozdíly mezi bohatými a chudými obyvateli na světě. Míra nezaměstnanosti i inflace, jejichž zvýšení se Rusové před vstupem do WTO obávali, se drží za poslední roky prakticky v nejnižších hodnotách a pro zemi tak členství v Organizaci dlouhodobě představuje perspektivní a zcela jistě přínosný krok. Rusko ovšem kromě profitování z účasti na procesu, který je tvořen za pomoci mnohostranných obchodních pravidel, musí naopak tato pravidla respektovat a dodržovat, i když se pravděpodobně díky svému protekcionistickému přístupu k řadě domácích odvětví, stane účastníkem dalších obchodních sporů. WTO je tu ale také od toho, aby tyto spory náležitě projednala a vyřešila, což lze kromě liberalizace světového obchodu považovat za jeden z jejích největších přínosů.

4.4 Pozice Ruska v současných liberalizačních jednáních ve WTO

V posledních letech sice ve světě roste význam sužeb a investic, ovšem nezemědělské výrobky se na celkovém exportu světového obchodu podílejí stále téměř 90 %. Jejich přístup na trh (NAMA, Non-Agricultural Market Access) byl zjednodušen především během konference WTO v Hongkongu v roce 2005, kdy byl přijat švýcarský vzorec, jehož aplikace umožňuje plošné snižování cel, která byla uvalena na nezemědělské produkty. Vzorec má nelineární charakter a představuje jednu z nejdůležitějších harmonizačních metod, protože jeho hlavním přínosem je potírání rozdílů mezi vysokými a nízkými cly. Jak lze vyčíst ze vzorce č. 4.1, čím vyšší je původní celní sazba, tím výraznějšího snížení je po aplikaci tohoto vzorce dosaženo. Součástí vzorce jsou koeficienty, jejichž rozdílná výše může

²⁸ Asijsko-pacifické hospodářské společenství, regionální uskupení, v rámci kterého se členové snaží o zlepšení politických i ekonomických vztahů.

zohlednit zájmy rozvojových zemí – ty totiž sníží celní sazby méně, než rozvinuté země. O koeficientu platí, že čím vyšší je jeho hodnota, tím menší je následná redukce celní sazby (MPO ČR, 2008).

Vzorec č. 4.1.: Švýcarský vzorec

$$Z = \frac{A \cdot X}{(A + X)}$$

Z = nová vázaná celní sazba po snížení

X = původní vázaná celní sazba

A = koeficient

Zdroj: WTO, 2003. Vlastní zpracování.

Koeficienty, jak již bylo řečeno, jsou rozdílné pro rozvinuté a rozvojové země. Aktuální návrhy na jejich výši jsou následující:

Rozvinuté země:

- $A = 8$ (bez flexibilit)²⁹

Rozvojové země:

- $A = 20 - 6,5 \%$ cel nevázáno nebo vyjmuto ze snižování (netvoří-li více jak $7,5 \%$ obchodu); nebo 14% nejcitlivějších cel bez dalšího snižování
- $A = 22 - 5 \%$ cel nevázáno nebo vyjmuto ze snižování; nebo 10% nejcitlivějších cel bez dalšího snižování nebo s minimálním snížením
- $A = 25$ – bez flexibilit (Prague Student Summit, 2013).

Vzorec byl tedy již přijat, jeho aplikaci ale stále ztěžují probíhajícími spory o výši koeficientu a flexibilit. Na základě švýcarského vzorce snižovalo svá cla u nezemědělských výrobků také Rusko, které se tak po vstupu do WTO naplno zapojilo do procesu liberalizace. Země měla v roce 2012 průměrné celní zatížení dovozu v hodnotě přes 10% , do tří let má být tento ukazatel snížen na 7% . Příklad aplikace švýcarského vzorce na minerály a kovy dovážené do Ruska je zobrazen za pomoci vzorce č. 4.2. Výpočet tedy ukazuje, že díky aplikaci švýcarského vzorce by se celní zatížení ruského importu minerálů a kovů mělo z hodnoty $9,8 \%$ v roce 2012 snížit téměř o polovinu,

²⁹ Úleva poskytnutá členovi WTO, možnost částečně nebo plně vyjmout vybrané procento položek celního sazebníku z procesu liberalizace (Prague Student Summit, 2013).

na 4,4 %. Ve vzorci č. 4.3. je uveden další příklad, nyní na snížení cla u dopravních prostředků. Jejich původní zatížení činilo 10,4 %, po aplikaci vzorce bude sazba snížena na 4,5 %.

Vzorec č. 4.2: Aplikace švýcarského vzorce na dovoz minerálů a kovů do Ruska

$$\frac{A \cdot X}{(A + X)} = Z \longrightarrow \frac{8 \cdot 9,8}{(8 + 9,8)} = 4,4\%$$

A = koeficient (8 %)
X = celní sazba Ruska na dovoz minerálů a kovů (9,8 %)

Zdroj: vlastní výpočty na základě World Tariff Profiles 2012.

Vzorec č. 4.3: Aplikace švýcarského vzorce na dovoz dopravních prostředků do Ruska

$$\frac{A \cdot X}{(A + X)} = Z \longrightarrow \frac{8 \cdot 10,4}{(8 + 10,4)} = 4,5\%$$

A = koeficient (8 %)
X = celní sazba Ruska na dovoz dopravních prostředků (10,4 %)

Zdroj: vlastní výpočty na základě World Tariff Profiles 2012.

Jak lze vidět z uvedených příkladů, snižování celního zatížení je za pomoci tohoto vzorce velice jednoduché a efektivní. Bohužel jej stále provázejí vleklá jednání o výši koeficientu, která budou snad již brzy ukončena. Přehled o snižování vybraných ruských sazeb na import přináší tabulka č. 4. 1. Zde se potvrzuje, že čím větší původní sazba, tím větší je její následné snížení. Například na ropě, která byla v roce 2012 zatížena celní sazbou ve výši 4,4 %, není změna až tak patrná (po aplikaci vzorce 2,8 %). Naproti tomu u dřeva a papírenských výrobků, jejichž dovoz byl zatížen téměř 13 % celní sazbou, je rozdíl jasně zřejmý (nová celní sazba 4,9 %). Plošné snižování celního zatížení ruského importu tak zase více otevírá dveře EU, důležitému obchodnímu partnerovi Ruska, která tak může více exportovat a zvyšovat tak konkurenci na ruském trhu. Situace ovšem platí i obráceně, i když EU již nízkého celního zatížení u nezemědělských výrobků dosáhla před několika lety (nyní asi 4 %). Díky tomuto zahraniční obchod Ruska nejspíše poroste i v budoucnosti. Ruský trh se pozvolna otevírá zahraničním partnerům, kteří tak mají možnost využít jeho obrovský spotřební potenciál – musí ovšem počítat i s rostoucí konkurencí a kvalitou ruského zboží.

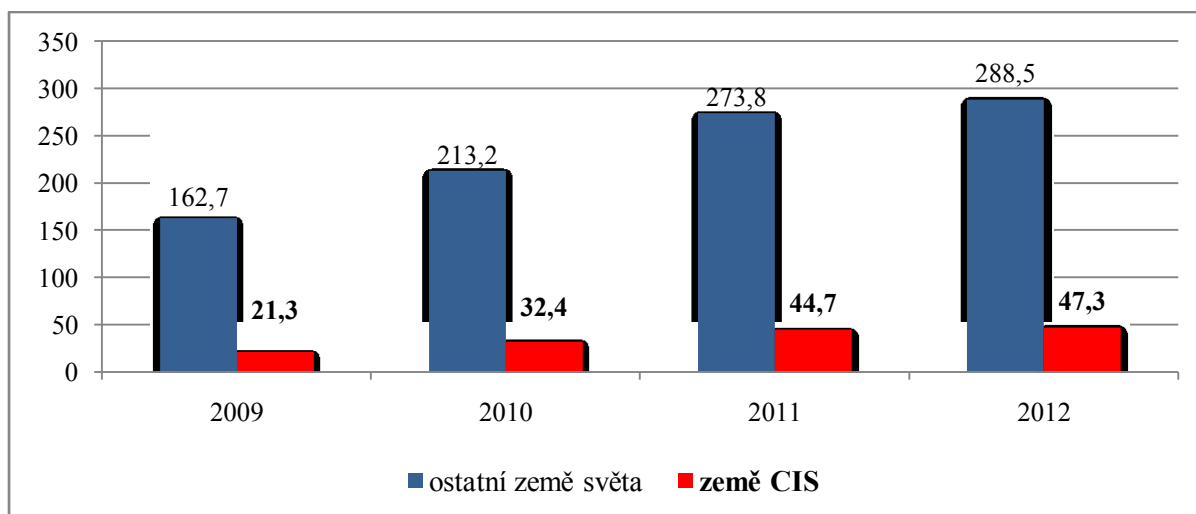
Tabulka č. 4.1: Snižování celního zatížení ruského dovozu u vybraných komodit (v %)

Produkt	Původní celní sazba (% , 2012)	Nová celní sazba po aplikaci švýcarského vzorce (%)
Ropa	4,4	2,8
Chemické výrobky	6,3	3,5
Rybí produkty	12,3	4,8
Dřevo, papír	12,7	4,9
Textil	10,7	4,5
Kůže, obuv	7,6	3,9
Elektrické stroje	7,3	3,8

Zdroj: vlastní výpočty na základě World Tariff Profiles 2012.

Po dalším snižování celního zatížení ruského importu lze pravděpodobně očekávat ještě větší objemy obchodu, než které uvádí graf č. 4.9. Ten zobrazuje hodnotu ruského importu v miliardách USD, která od roku 2009 neustále stoupá. Jak lze vidět, postupně roste i role Společenství nezávislých států (CIS, Commonwealth of Independent States)³⁰, ze kterého Rusko v roce 2012 dovezlo zboží v hodnotě více než 47 miliard USD.

Graf č. 4.9: Ruský import, světa a CIS, 2009–2012 (v mld. USD)



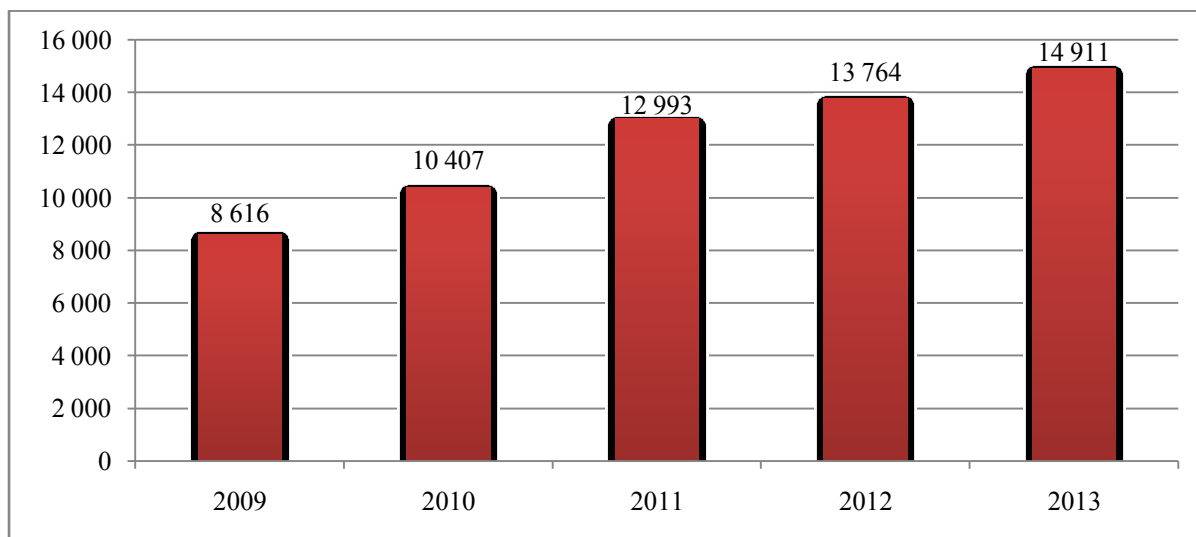
Zdroj: Rosstat, 2014. Vlastní zpracování.

V souvislosti s otevíráním trhu Ruska a růstem zahraničního obchodu je vhodné zmínit rovněž rostoucí životní úroveň Rusů, ke které vstup do WTO a tím pádem celý proces liberalizace obchodu poměrně hodně přispívá. Graf č. 4.10 v časové řadě 2009–2013

³⁰ Regionální organizace složená z několika států bývalého Sovětského svazu, vznik 1991.

zobrazuje poměrně rychle rostoucí úroveň HDP na obyvatele, který se za zmíněné zkoumané období stihl zvětšit již téměř o dvojnásobek. V roce 2009 se jednalo o 8 616 USD na jednoho ruského obyvatele, v roce 2013 tento ukazatel činil již 14 911 USD.

Graf č. 4.10: Ruský HDP na obyvatele, 2009–2013 (v USD)



Zdroj: The Statistical Portal, 2014. Vlastní zpracování.

Průměrná životní úroveň v Rusku tedy roste, ovšem pravdou je, že se jedná o zemi, ve které se nacházejí vůbec jedny z největších rozdílů mezi bohatými a chudými obyvateli na světě. Například v roce 2000 mělo Rusko pouze osm miliardářů, na konci roku 2013 jich již bylo sto deset. Podle výzkumů švýcarské banky Credit Suisse se navíc bohatství běžného Rusa neustále snižuje a dochází tak ke stále většímu prohlubování rozdílů mezi movitější a chudší vrstvou obyvatel. Na počátku roku 2014 zveřejnilo WEF zprávu, která mimo jiné uvádí, že zmíněných sto deset ruských miliardářů drží ve svém vlastnictví asi 35 % národního bohatství domácností. Ve světovém měřítku se pak jedná o téměř 2 %. Lidé s největším bohatstvím žijí hlavně v Petrohradu či Moskvě, která je považována za jedno z nejmodernějších a nejluxusnějších měst světa. Druhým extrémem jsou naopak obyvatelé nejchudších vesnic v oblastech jako je Sachalin a Dagestán, kde kolikrát nemají přístup ani k elektřině, či pitné vodě (Mowapay, 2014).

4.5 Porušování pravidel WTO ze strany Ruska a obchodní spory

Ačkoli je Rusko členem WTO teprve krátkou dobu, už se účastnilo několika obchodních sporů jak v roli obhájce (k dubnu 2014 dvakrát), tak i žalobce (k dubnu 2014 jednou). Přehled obchodních sporů, ve kterých Rusko v rámci WTO figurovalo, zobrazuje tabulka č. 4.2.

Tabulka č. 4.2: Pozice Ruska v obchodních sporech WTO

	Pozice Ruska	
	Obhájce	Žalobce
	EU (2011)	EU (2013)
Země, rok	EU, Japonsko (2013)	

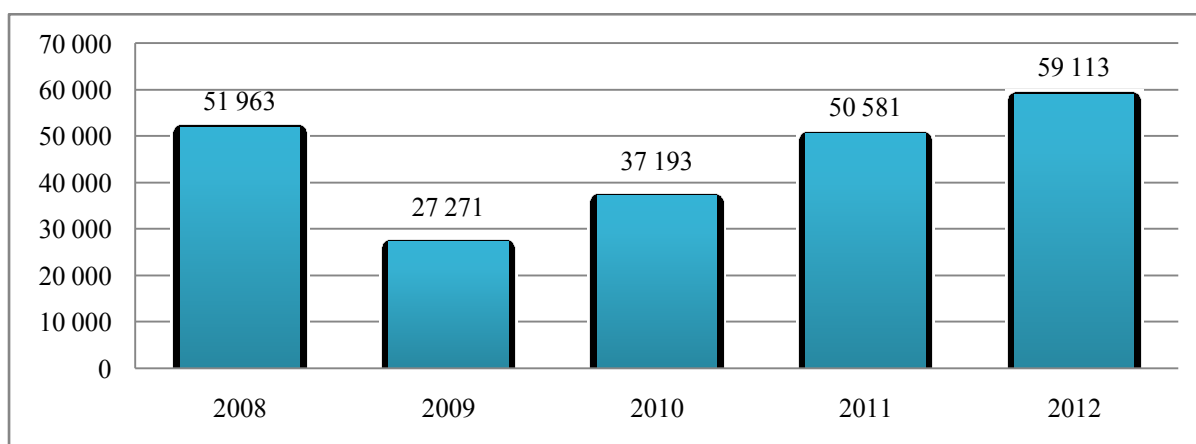
Zdroj: WTO, 2014. Vlastní zpracování.

První případ, ve kterém Rusko čelilo stížnosti na svoje restriktivní opatření, pochází z roku 2011, tedy z doby, kdy země ještě členem WTO nebyla. Na jaře 2011 Rusko zavedlo zákaz dovozu čerstvé zeleniny z EU do Ruska, a to z důvodu obavy o rozšíření epidemie střevní infekce, kterou způsobovala bakterie E.coli (původně se myslelo, že pocházela ze salátových okurků), a v jejímž důsledku zemřely v Evropě desítky lidí. O tomto rozhodnutí ruské vlády byla informována celní správa i místní prodejci, z jejichž pultů začala okamžitě mizet evropská zelenina. Ruští spotřebitelé byli navíc upozorňováni, aby upřednostňovali domácí producenty zeleniny. Toto opatření se samozřejmě nelíbilo EU, která jej brala jako porušení pravidel WTO, i když Rusko v té době bylo stále zemí, která se nacházela v procesu vyjednávání o svém přístupu k organizaci. Evropská komise ruský zákaz označila za nepřiměřený a vyzvala Moskvu k jeho zrušení. Rusové naopak obvinili Brusel z toho, že o nebezpečném onemocnění neposkytuje dostatečné informace a napomáhá tak k šíření chaosu mezi spotřebiteli. Po vyjednávání mezi oběma stranami Rusko zákaz asi po měsíci zrušilo, ovšem za podmínky, že evropští vývozci budou zásilky zeleniny opatřovat certifikátem o původu zboží a zároveň potvrdí bezinfekčnost dodávaných produktů. Výsledkem byla ovšem skutečnost, že tento ruský zákaz evropští zemědělci pocítili velmi silně a situace mohla Rusku, které mimo jiné obviňovalo EU a USA z toho, že jeho vstupu do WTO brání z politických důvodů, poměrně uškodit (Euractiv, 2011).

První oficiální stížnost na Rusko jakožto plnohodnotného člena WTO podala EU v červenci 2013. Velmi krátkou dobu poté, co Rusko snížilo dovozní cla na automobily a další zboží v rámci přistoupení k WTO, zavedlo recyklační poplatky na dovážená motorová vozidla³¹, které jsou prý nutné k tomu, aby pokryly náklady na pozdější recyklaci vozidla. Od tohoto poplatku jsou osvobozeny domácí vozy, stejně jako ty z Kazachstánu a Běloruska. EU Rusko viní z porušování pravidel WTO a tvrdí, že struktura recyklačního poplatku má nepříznivý dopad na dovážená motorová vozidla, které jsou poté znevýhodněny oproti těm ruským (WTO, 2013).

³¹ Od 1. 9. 2012.

Graf č. 4.11: Dovoz dopravních prostředků z EU do Ruska, 2008–2012 (v mil. eur)



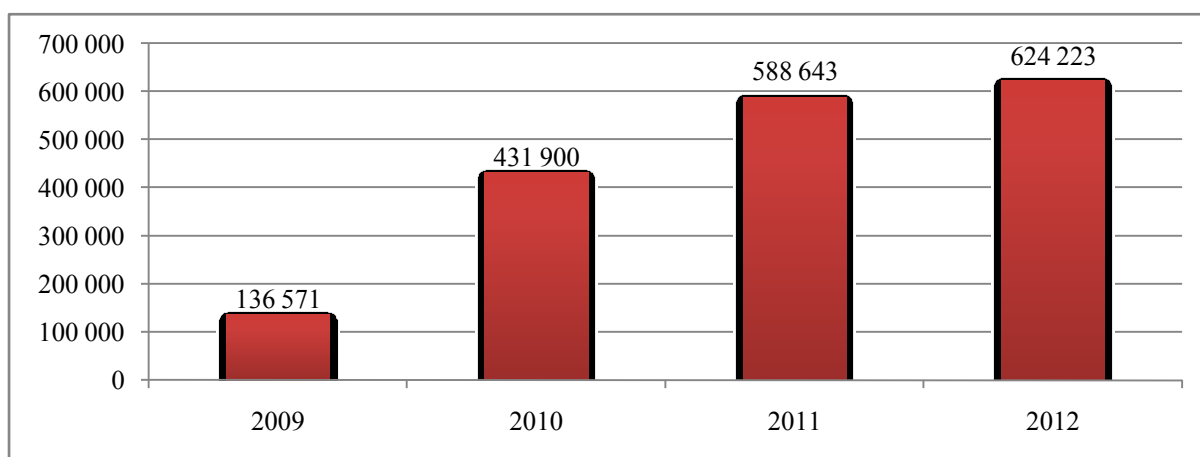
Zdroj: Eurostat, 2014. Vlastní zpracování.

Graf č. 4.11 zobrazuje export dopravních prostředků z EU do Ruska v milionech eur. Automobily tvoří poměrně velkou část exportu EU a od roku 2009, kdy se hodnota exportu kvůli hospodářské krizi dostala na 27 271 milionů eur, má vzestupnou tendenci, poslední dostupné údaje za rok 2012 dokonce ukazují hodnotu 59 113 milionů eur. Je tedy jasné, že EU, která na rozdíl od výše zmíněných států není od recyklačního poplatku osvobozena, musí vydávat nemalé finanční částky navíc. Evropská komise považuje tento poplatek za skryté dovozní clo, zaměřené na podporu ruských automobilek. V rámci projednávání tohoto obchodního sporu se Rusko v létě 2013 nechalo slyšet, že prostřednictvím parlamentu tlačí na svoji legislativu, aby byl poplatek zrušen, ovšem zákon ještě nebyl schválen. Země je hlavním trhem pro evropský automobilový průmysl (například v roce 2012 se v Německu prodalo 3,2 milionů vozů, v Rusku 2,9 milionů) a stížnost EU lze nejspíše považovat za oprávněnou, i když Rusko se vyjádřilo v tom smyslu, že její účel nechápe a původně doufalo, že tento spor bude vyřešen prostřednictvím konzultací. WTO tedy svolalo skupinu odborníků k přezkoumání sporu, rozhodnutí může trvat i více než jeden rok (The Wall Street Journal, 2013).

Kvůli stejnému poplatku požádalo v červenci 2013 o konzultace s Ruskem i Japonsko, které rovněž tvrdí, že recyklační poplatek zvýhodňuje domácí výrobce před těmi zahraničními. Od poplatku jsou totiž osvobozeny vozy vyráběné společnostmi, které:

- jsou registrovány v Rusku,
- které se zavázaly k výrobě vozů na území Ruska,
- které zahrnují některé specifické výrobní operace na území Ruska
- které pocházejí z Běloruska nebo Kazachstánu (WTO, 2013).

Graf č. 4.12: Dovoz motorových vozidel z Japonska do Ruska, 2009–2012 (v mil. jenů)



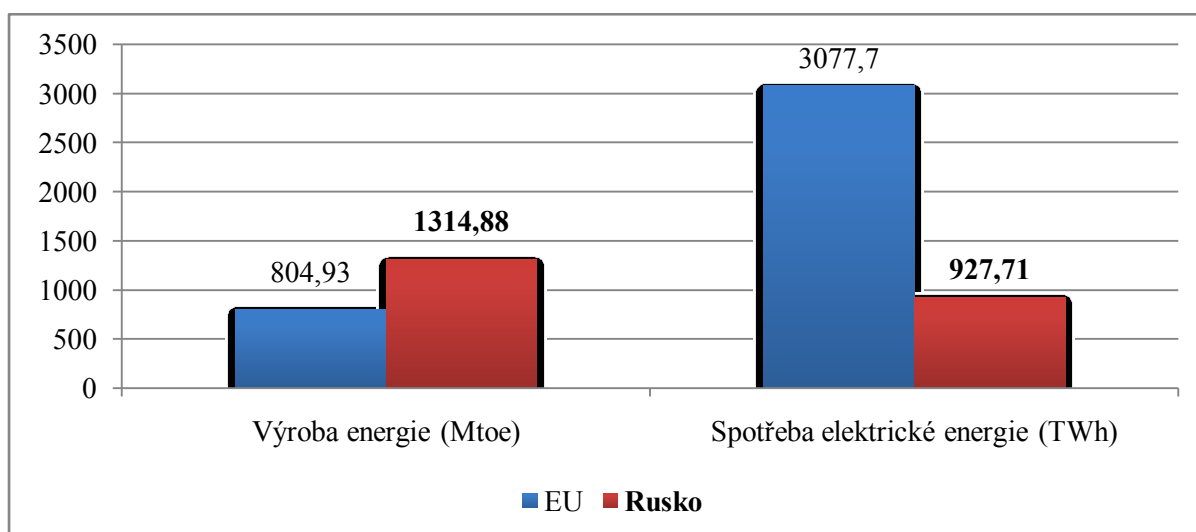
Zdroj: Statistical Bureau of Japan, 2014. Vlastní zpracování.

Graf č. 4.12 ukazuje hodnoty dovážených vozidel z Japonska do Ruska v milionech japonských jenů³². Je vidět, že i Japonci, kteří mají na svém území řadu úspěšných automobilek (Mitsubishi, Subaru, Mazda), nalézají v ruském trhu poměrně velké odbytiště. Rok 2009 byl i u Japonska velice slabý, vozidla v hodnotě 136 571 milionů jenů, další roky ovšem ukazují prudký nárůst, v roce 2012 to již byl vývoz v hodnotě 624 223 milionů jenů. Z výše uvedených grafů je tedy patrné, že EU a Japonsko, jakožto domovské oblasti mnoha světoznámých automobilek, jsou díky recyklačnímu poplatku znevýhodňovány a za své vývozy do Ruska v obrovských hodnotách tak u WTO zcela logicky bojují.

Rusko ovšem nebylo vždy v roli toho, kdo porušuje pravidla. Dne 23. prosince 2013 podalo k WTO oficiální stížnost na EU, která podle názoru Moskvy porušila dohody v oblasti antidumpingové politiky, kvůli kterým přicházejí ruští vývozci hnojiv, kovových slitin, potrubí a dalších produktů o stovky milionů dolarů ročně. EU se v tomto případě nelíbí příliš nízké ceny ruských výrobků, které tím vytlačují z trhu ty evropské, které jsou dražší. Nízké ceny mohou Rusové nasazovat díky tomu, že mají jako energetická velmoc přístup k levné domácí energii. Antidumpingová opatření EU tak bohužel pro Rusko tuto výhodu neutralizují (WTO, 2014).

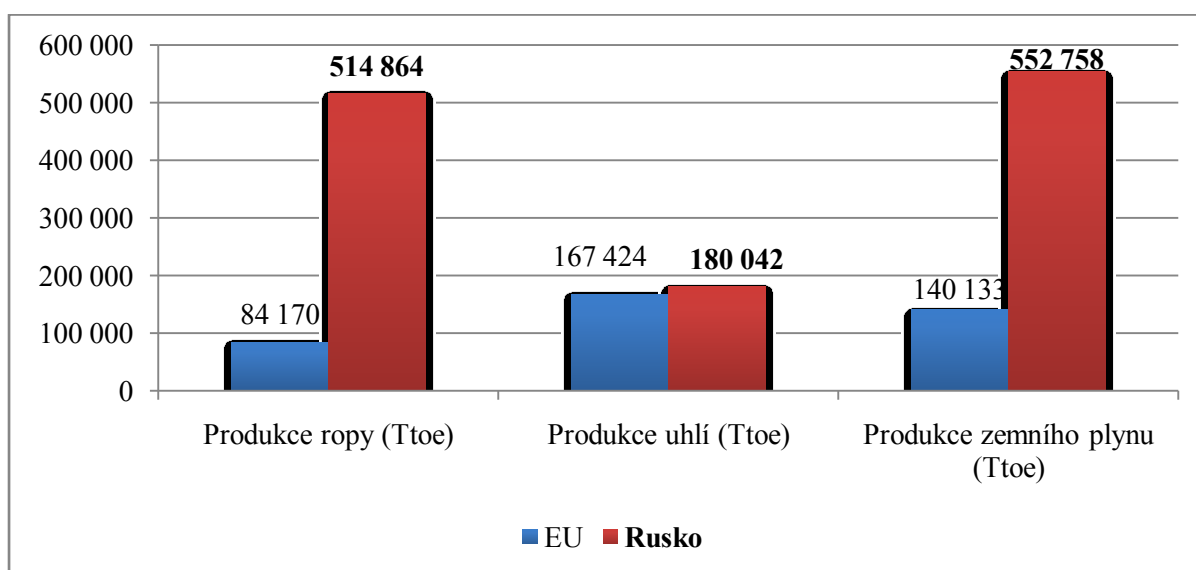
³² 1 jen = 0,0070 eur (kurz k 14. 4. 2014) (Kurzy.cz, 2014).

Graf č. 4.13: Srovnání výroby a spotřeby energie v EU a v Rusku, 2011 (v Mtoe, TWh)



Zdroj: International Energy Agency, 2011. Vlastní zpracování.

Graf č. 4.14: Produkce ropy, uhlí a zemního plynu v EU a v Rusku, 2011 (v Ttoe)



Zdroj: International Energy Agency, 2011. Vlastní zpracování.

O oblastech výroby a spotřeby energie v EU a v Rusku pojednává graf č. 4.13, který zobrazuje výrobu energie v milionech tun ekvivalentu (mtoe) a spotřebu elektrické energie v terawatt-hodinách (TWh). Údaje za rok 2011 ukazují, že Rusku se vyrobilo za rok asi 1 315 mtoe energie, v EU asi 805. Rozdíl jasně patrný, ovšem nijak zvlášť výrazný. Co se týče spotřeby energie, zde naopak jasně dominuje EU s 3 077 TWh za rok, Rusko spotřebovalo prakticky o dvě třetiny méně, a to 927 TWh. Graf č. 4.14 srovnává produkci tří hlavních energetických surovin, a to ropy, uhlí a zemního plynu v tisících tunách ekvivalentu (ttoe). V této oblasti Rusko drtivě převyšuje EU v produkci ropy (514 864 ttoe oproti 84 170 ttoe)

a zemního plynu (552 758 ttoe oproti 140 133 ttoe). Situace je téměř vyrovnaná v produkci uhlí (Rusko 180 042 ttoe, EU 167 424 ttoe), protože v Evropě se nachází poměrně hodně ložisek s velkou zásobou této energetické komodity. Rusko si ovšem jako suverén na poli energetiky a nerostných surovin může díky úsporám z rozsahu dovolit nasazovat několikanásobně nižší ceny, než si může dovolit Evropa, která je na těchto surovinách, dovážených majoritně z Ruska, životně závislá. Proto se do ruských výrobků dovážených do EU, poměrně silně promítají nižší vstupní ceny energií, čímž se tyto dovážené produkty stávají pro evropské občany cenově přijatelnější a dostupnější. Zda se tak jedná o dumping, či nikoliv, může být velmi zajímavá otázka, kterou se nyní bude zabývat WTO v rámci svého systému urovnávání obchodních sporů.

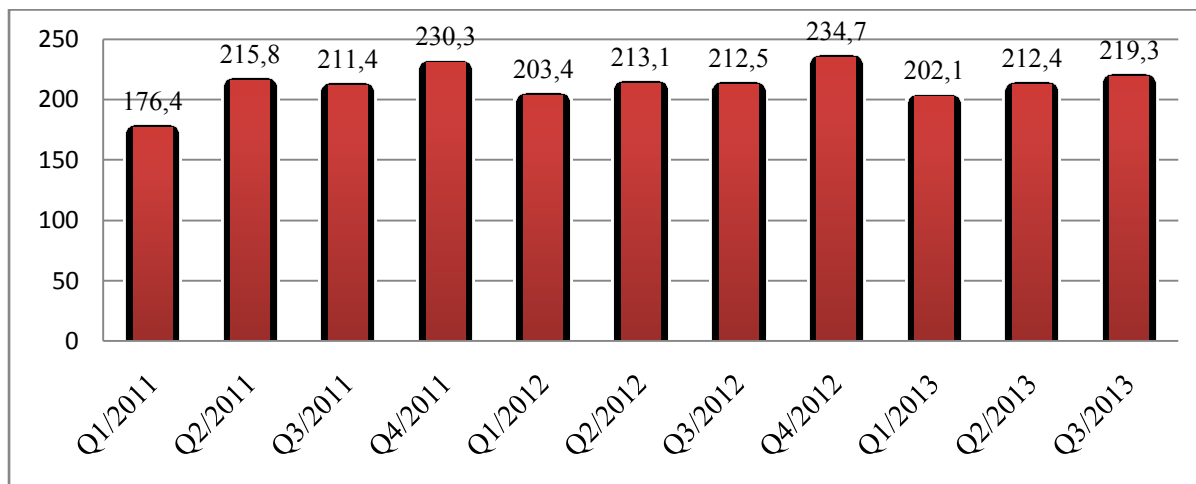
4.6 Změny v zahraničním obchodě a ekonomice Ruska po vstupu do WTO

Vladimir Putin nazval vstup své země do WTO událostí roku, protože Rusko může být s výsledky jednání spokojeno. Světová banka (WB, World Bank) vidí v tomto kroku velký potenciál a předpovídá, že to zemi pomůže zvednout hrubý domácí produkt (HDP) o 3 % ročně. Rusové samotní vidí dva důvody dlouhých přístupových jednání: prvním je, že je WTO dlouho nechtěla vůbec přijmout, druhým důvodem je to, že země v mnoha otázkách zaujala tvrdé pozice, aby hájila své zájmy. Průměrné celní zatížení ruského dovozu by během tří let od vstupu mělo poklesnout z 10 % na 7,8 % (EU má 4 %). Rusko je i po vstupu do WTO odhodláno bránit některá svá odvětví, zejména pak živočišnou výrobu, zemědělské strojírenství, potravinářský, spotřební a automobilový průmysl. Ruská vláda se dokonce již koncem roku 2012 nechala slyšet, že není vyloučeno zavedení antidumpingových cel na dovoz zemědělské techniky. Obává se totiž, že by příliš rychlá liberalizace zahraničního obchodu mohla zvýšit nezaměstnanost a schodky regionálních rozpočtů (graf č. 4.4). Důvod, proč Rusko snižuje svá dovozní cla poměrně pomalu, je ten, že by stát nebyl schopen efektivně nahradit úbytek těchto příjmů ve svém státním rozpočtu (Hospodářské noviny, 2012).

Ukazatelem, který by měl být po vstupu Ruska do WTO pozitivně ovlivněn, je obrat zahraničního obchodu, který je zobrazen na grafu č. 4.15. Graf zkoumá čtvrtletní vývoj obratu od začátku roku 2011, do třetího čtvrtletí roku 2013 (poslední dostupná data). Je třeba říci, že ve sledovaném období se obrat pohybuje v prakticky jedné rovině, bez jakýchkoliv výrazných výkyvů. Nejmenší hodnota byla naměřena v prvním čtvrtletí roku 2011, a činila 176,4 miliard USD. Poté, až do třetího čtvrtletí roku 2013 se obrat držel

nad hodnotou 200 miliard USD, největší hodnoty dosáhl ve čtvrtém čtvrtletí roku 2012 (234,7 miliard USD), tedy hned po vstupu Ruska do WTO. Za začátku roku 2013 hodnota mírně poklesla, na 202 miliard USD, ovšem po zbytek roku vykazovala nárůst každé následující čtvrtletí.

Graf č. 4.15: Obrat zahraničního obchodu Ruska, čtvrtletně, 2011–2013 (v mld. USD)

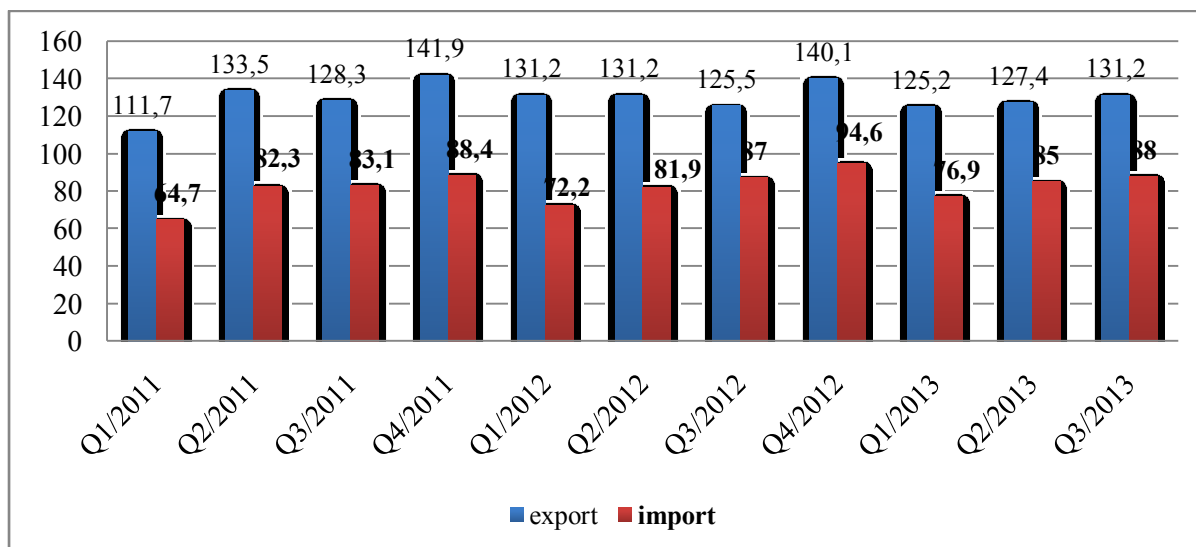


Zdroj: Rosstat, 2014. Vlastní zpracování.

S obratem zahraničního obchodu úzce souvisí otázka exportu a importu, které se věnuje graf č. 4.16. Na něm je jasně patrné, že ve všech sledovaných obdobích export značně převyšuje import, což tedy svědčí o aktivní platební bilanci Ruska. Nejvyšší hodnoty export dosáhl ve čtvrtém čtvrtletí roku 2011, kdy činil 141,9 miliard USD. Další vysoká hodnota pochází období přesně o rok později, a to 140 miliard USD. V průběhu roku 2013 se čtvrtletní hodnoty exportu pohybují v rozmezí 125 – 131 miliard USD. Ukazatel importu se dlouhodobě drží v mezích 64 – 94 miliard USD, přičemž nejvíc se do Ruska dovezlo v posledním čtvrtletí roku 2012, a to v hodnotě 94,6 miliard USD. V příloze č. 5 je graficky zobrazena struktura exportu, tak i importu Ruska (data za rok 2012). V oblasti exportu jednoznačně dominují nerostné suroviny, na které je Rusko díky své geografické poloze a obrovské rozloze velice bohaté, obzvláště pak na ropu a zemní plyn. Nerostné suroviny tedy v roce 2012 tvořily 72 % všech vývozu z Ruska. Druhou největší položkou jsou kovy a drahé kameny (a výrobky z nich) – ty tvoří 11 % z celkového vývozu země. Dále jsou v komoditní struktuře exportu zastoupeny chemické výrobky a pryž (6 %), stroje a dopravní prostředky (5 %), potraviny a zemědělské suroviny (3 %), dřevo a papírenské výrobky (2 %). Komoditní struktura importu je potom vcelku odlišná. Nejvíce se do Ruska dováží stroje a dopravní prostředky (50 %), dále chemické výrobky a pryž (15 %), potraviny a zemědělské suroviny (13 %), kovy a drahé

kameny (7 %), textil a obuv (6 %), nerostné suroviny (2,3 %) a dřevo a papírenské výrobky (2 %).

Graf č. 4.16: Export a import Ruska, čtvrtletně, 2011–2013 (v mld. USD)



Zdroj: Rosstat, 2014. Vlastní zpracování.

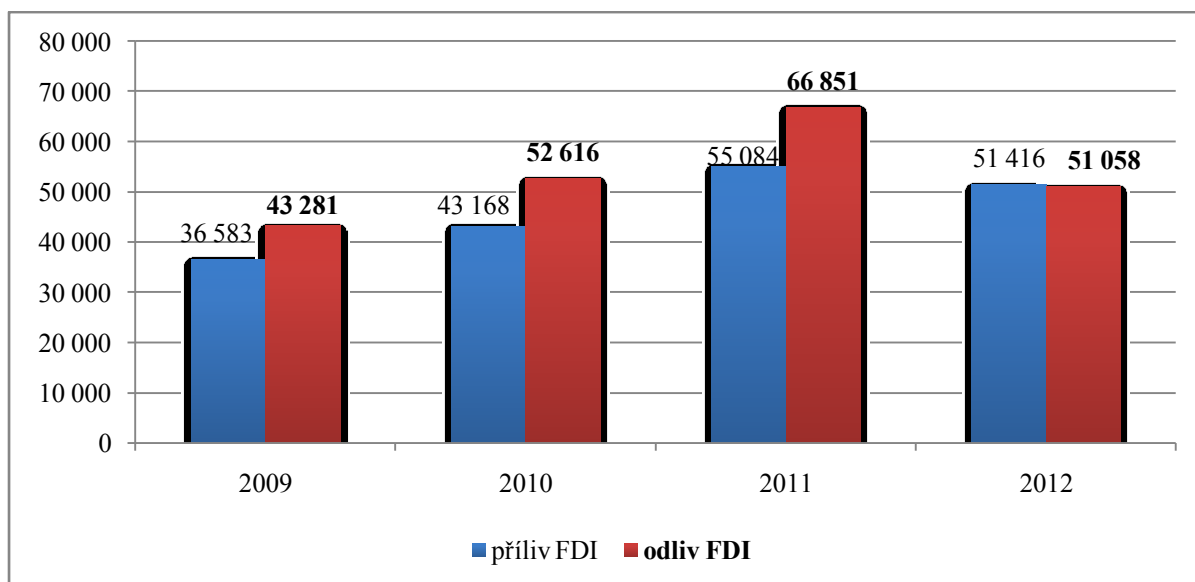
Od listopadu 2013 má Rusko novou územní energetickou koncepci, která zahrnuje připravované energetické kapacity, jejichž stavba by měla být dokončena do roku 2030. Do tohoto data ruská vláda plánuje postavit tři nové jaderné elektrárny, šest stávajících jaderných elektráren bude rozšířeno o nové bloky, čtyři nové přečerpávací vodní elektrárny, sedmadvacet menších vodních elektráren a šestnáct větrných elektráren. Tento krok utvrdí pozici Ruska v roli energetické velmoci a zajistí nová pracovní místa. Zároveň zde bude mnoho prostoru pro příliv přímých zahraničních investic (E15.cz, 2013).

Rusko si nedrží silnou pozici jen v energetice, ale také například v oblasti zbraní, ve které patří do skupiny největších exportérů zbraní na světě. V roce 2013 podle ruské státní společnosti Rosoboronexport vyvezla země zbraně a vojenskou techniku v hodnotě více než 13 miliard USD. Je to dáno tím, že si Rusko v posledních letech upevnilo svoji pozici ve světě a zároveň tak vzrostla jeho ekonomická i politická moc. Zároveň jsou Rusové schopni dodávat zbraně za nižší ceny, než prodejci ze západních zemí (Hlas Ruska, 2014).

Vstupem do WTO se tedy země zavázala k dodržování mnohostranných pravidel, která zakazují svévolné používání ochranných a diskriminačních opatření, narušujících obchod. Zisky Rusku hlavně přinese odstranění překážek přímých zahraničních investic (FDI, Foreign Direct Investment), jejichž toky v letech 2009–2012 jsou zobrazeny na grafu č. 4.17. V něm

je jasně patrné, že se ve sledovaném období jak příliv, tak i odliv FDI v Rusku zvýšil. Nejvyšších hodnot oba ukazatele dosahovaly v roce 2011, kdy příliv investic do Ruska byl v hodnotě 55 084 milionů amerických dolarů (USD), odliv dokonce až 66 851 milionů USD.

Graf č. 4.17: Příliv a odliv FDI, 2009–2012 (v mil. USD)



Zdroj: UNCTAD, 2013. Vlastní zpracování.

Tento trend, ve kterém byly investice odcházející Ruska vyšší než ty, které do Ruska směřovaly, převažuje ve všech zobrazených letech, kromě roku 2012, kdy byly tyto dva ukazatele prakticky vyrovnané. Zajímavé je rovněž to, že v roce 2012, kdy země přistoupila do WTO, byly toky FDI podstatně nižší, než v roce předcházejícím. Ovšem na druhou stranu, země byla členskou zemí WTO prakticky pouhé poslední tři měsíce, proto ze zmíněného poklesu nelze vyvozovat jednoznačné závěry, které by odkazovaly na přínosy či naopak nevýhody členství Ruska ve WTO. Tabulka č. 4.3 zobrazuje, do jakých regionů investice přicházející do Ruska z ostatních zemí, plynuly. Dle očekávání nejvíce investic do různých projektů, tj. více než 31 % z celkových investic, proudilo do hlavního města Ruska, Moskvy. Na druhém místě se s podílem 8,6 % nacházel Petrohrad, následovaný Jižním Novgorodem (7 %). Ten je zajímavý tím, že oproti roku 2011 se zde v roce 2012 uskutečnilo o 350 % více investičních projektů. Podobný nárůst, i když ne tak obrovský, zaznamenala Voroněž (nárůst o 200 %) a Bělgorod (100 %). Pokles naopak zaznamenal Petrohrad (-31 %), Kaluga (-36 %) a Uljanovsk (-25 %). V roce 2012 se v Rusku uskutečnilo celkem 128 investičních projektů.

Tabulka č. 4.3: Kam se v Rusku nejvíce investovalo v letech 2011–2012 (v %)

Region	Projekty			
	2011	2012	Změna v (%)	Podíl
Moskva	40	40	0	31,3
Petrohrad	16	11	-31,3	8,6
Jižní Novgorod	2	9	350	7
Kaluga	11	7	-36,4	5,5
Čeljabinsk	-	3	-	2,3
Uljanovsk	4	3	-25	2,3
Togliatti	3	3	0	2,3
Lipeck	2	3	50	2,3
Voroněž	1	3	200	2,3
Bělgorod	1	2	100	1,6
ostatní	48	44	-8,3	34,5
celkem	128	128	0	100

Zdroj: Ernst & Young, 2014. Vlastní zpracování.

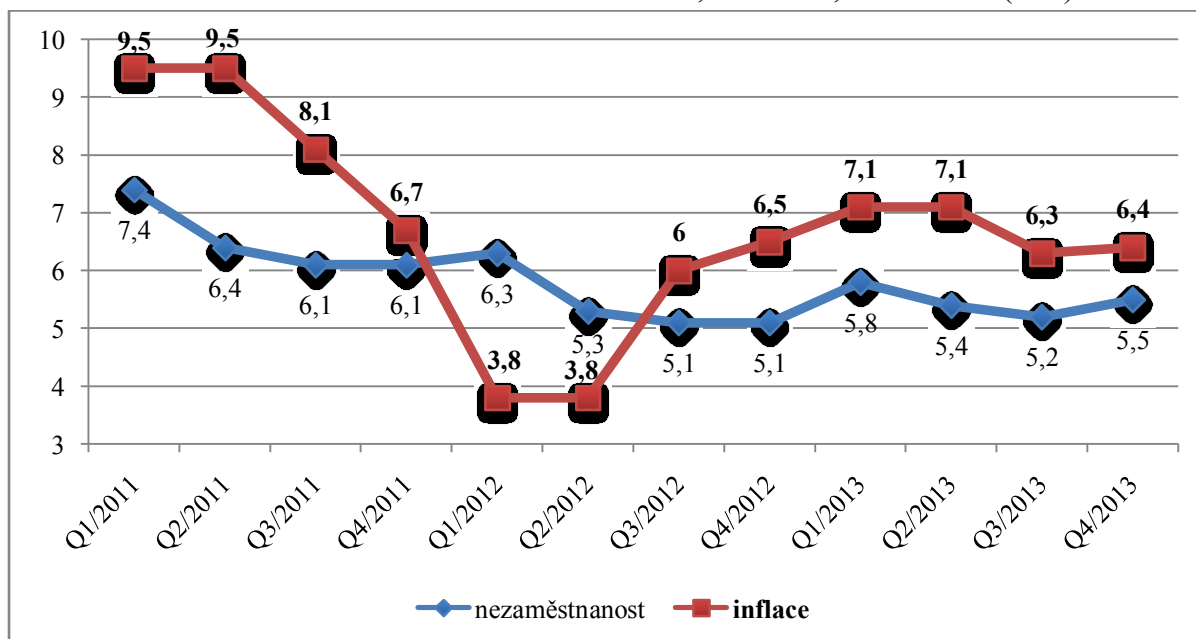
Mezi hlavní klady ruského investičního klimatu patří zejména rozsáhlost trhu, stabilní tempo růstu ekonomiky, levná pracovní síla a makroekonomická stabilita. I tak si ale případní investoři, kteří chtějí vstoupit na ruský trh, musejí dávat pozor na značné administrativní a byrokratické překážky, stále přetrvávající problém korupce a v některých regionech až žalostně nerozvinutou infrastrukturu, především tu dopravní (Businessinfo.cz, 2013).

Průzkumy veřejného mínění, které v Rusku probíhaly před vstupem země do WTO jak mezi laickou veřejností, tak i malými a středními podniky, ukázaly, že poměrně velká část dotázaných vyslovila obavy ohledně růstu nezaměstnanosti a inflace v důsledku otevření ruského trhu. Vývoj obou těchto makroekonomických ukazatelů v posledních třech letech zobrazuje graf č. 4.18. Co se týče míry nezaměstnanosti, zde se obavy Rusů nepotvrdily, spíše naopak. Ta se na začátku roku 2011 držela na hodnotě 7,4 %, což je nejvíce, za celé sledované období. Po zbytek roku se míra držela v mezích 6,1 % – 6,4 %, v roce 2012 dokonce následoval další pokles, a to dokonce až na 5,1 %. Rok 2013 přinesl jen mírné zvýšení, míra nezaměstnanosti se pohybovala v rozmezí 5,2% - 5,8%. Obecně se jedná o nejmenší hodnoty od konce devadesátých let.

Navíc se zdá, že v blízké budoucnosti výrazný nárůst nezaměstnanosti v Rusku nehrozí. Zatímco například v Evropě, kde je velký počet nezaměstnaných obrovským problémem, Rusko se naopak potýká s nedostatkem pracovníků, především pak v oblasti průmyslu. Chybí vysoce kvalifikovaní dělníci, vedoucí pracovníci, inženýři – tudíž ti, kteří jsou bezprostředně

spojení s výrobou. Díky těmto problémům se v Rusku tedy neočekává, že by hrozil problém vysoké nezaměstnanosti (Hlas Ruska, 2012).

Graf č. 4.18: Míra nezaměstnanosti a inflace v Rusku, čtvrtletně, 2011–2013 (v %)

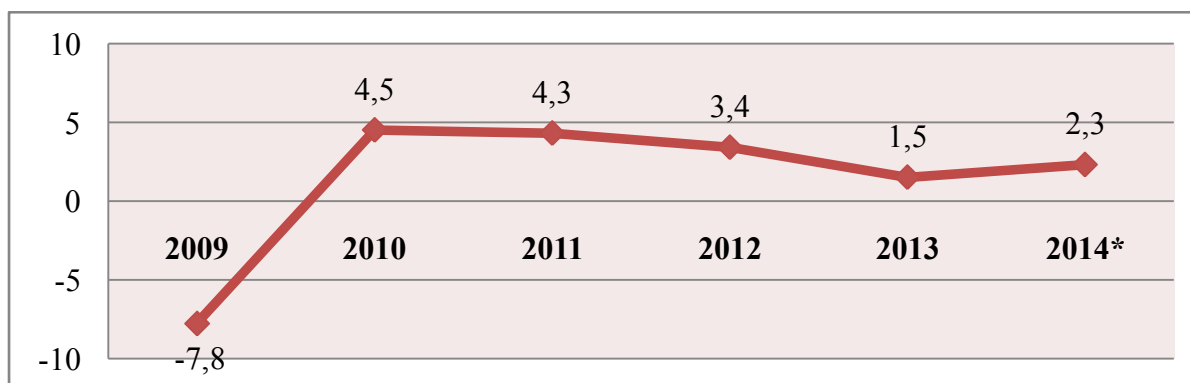


Zdroj: Rosstat, Rate Inflation, 2014. Vlastní zpracování.

Míra inflace v Rusku rovněž nebyla vstupem do WTO nijak negativně ovlivněna. Podobně jako u nezaměstnanosti, i tento makroekonomický ukazatel dosahoval nejvyšších hodnot na začátku roku 2011, a to 9,5 %. Postupně se však snižoval, a to poměrně výrazně. Minima inflace dosáhla v první polovině roku 2012, kdy činila 3,8 %. Ve třetím čtvrtletí roku 2012 opět narostla, na 6 %, což je hodnota, okolo které se pohybuje až do konce roku 2013 (6,5 %). Hodnota to není nijak zvlášť vysoká, ovšem i tak Federální statistický úřad Ruska (Rosstat) původně počítal s tím, že se podaří v roce 2013 udržet míru inflace v rozmezí 5 % - 6 %.

Poměrně méně optimistické hodnoty lze nalézt v oblasti meziroční změny HDP, kterou zobrazuje graf č. 4.19. Pro Rusko, tedy stejně jako pro většinu světa, byl v oblasti růstu HDP nejhorším rok 2009, kdy HDP meziročně poklesl o 7,8 %. Od roku 2010, ve kterém došlo k obrovskému skoku (růst o 4,5 %) se ukazatel drží v kladných hodnotách, i když má mírně klesající tendenci. V roce 2012 byl růst 3,4 %, o rok později už jen 1,5 %. Na rok 2014 předpovídají ruští analytici růst v hodnotě 2,3 %, na rok 2015 dokonce již 2,8 %.

Graf č. 4.19: Meziroční změna HDP Ruska (v %)

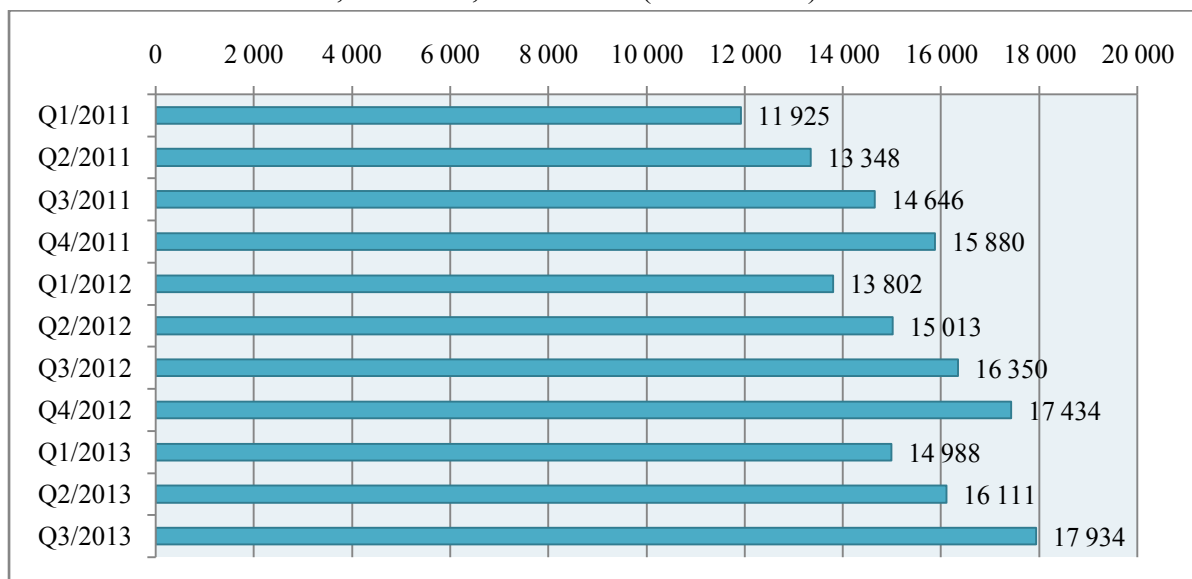


Zdroj: OECD, 2014. Vlastní zpracování.

Průběh světové hospodářské krize v Rusku byl odlišný, než tomu bylo například v USA. V okamžiku krize se Rusko nacházelo v bodě, kdy byly dokončeny úkoly na obnovu růstu ekonomiky z konce devadesátých let, a země začala přecházet na strategii modernizace. Krize samozřejmě Rusko zasáhla, hlavně v roce 2008 a 2009, ovšem země se z ní poměrně rychle dokázala dostat. To lze přičíst zejména obrovské domácí spotřebě (se kterou má například problém EU) a exportu nerostných surovin. Rusové samotní zastávali názor, že pro překonání krize jsou nejdůležitějšími faktory pevný řídicí vliv a přesné zásady, které by umožnily spojit operativní protikrizové kroky s dlouhodobými úkoly rozvoje – tedy to, co může zajistit jediné stát. V době krize Rusko zajišťovalo ochranu domácí výroby za pomoci zvyšování překážek zahraničního obchodu (vysoká cla), což byl jeden z problémů protahovaných jednání o vstupu země do WTO. Rusové ale také podporovali malé a střední podniky, které tak dokázaly efektivně vyřešit problémy pracovních míst a tím tak byla zajištěna potřebná poptávka po domácí produkci (Lužkov, 2010).

Graf č. 4.20 zobrazuje čtvrtletní vývoj ruského HDP v miliardách rublů, který potom koresponduje s růstem HDP zobrazeným výše. Jedné z nejvyšších hodnot dosáhl tento ukazatel v posledním čtvrtletí roku 2012, tedy nedlouho po vstupu země do WTO – 17 434 miliard rublů. Začátek roku 2013 byl mírně slabší, tj. 14 988 miliard rublů, ale poté opět následoval nárůst. Druhé čtvrtletí 2013 s hodnotou 16 111 miliard rublů a třetí čtvrtletí s 17 934 miliardy rubly se řadí mezi nejvyšší hodnoty ve sledovaném období.

Graf č. 4.20: HDP Ruska, čtvrtletně, 2011–2013 (v mld. rublů)



Zdroj: Rosstat, 2014. Vlastní zpracování.

Posledním zkoumaným ukazatelem, který podává představu o ekonomické síle Ruska, je konkurenceschopnost, kterou zkoumá Světové ekonomické fórum (WEF, World Economic Forum) za pomoci indexu globální konkurenceschopnosti (GCI, Global Competitiveness Index). Ten poměřuje více než sto zemí světa (počet se každoročně mění) za pomoci několik faktorů, které mají vliv na konkurenceschopnost země (makroekonomické prostředí, kvalita institucí, technologie, podpora infrastruktury). Rusko se v něm za rok 2013 umístilo na 64. místě ze 148, tedy v první polovině. V roce 2012 to bylo 67. místo, v roce 2011 66. místo. Je pravděpodobné, že tomuto postupu Ruska dopomohlo právě členství ve WTO, protože GCI zahrnuje například také efektivitu trhu se zbožím (pro Rusko velmi slabé 126. místo), vývoj finančního trhu (taktéž špatné umístění, 121. místo), velikost trhu (vzhledem k rozloze země jeden z nejlepších výsledků, 7. místo), celkové daňové zatížení (124. místo), obchodní tarify (103. místo). Více je zobrazeno v příloze č. 6. Rusko tedy v žebříčku pomalu, ale jistě postupuje nahoru, i když leckteré ukazatele, které jsou součástí GCI jsou stále velmi špatné a Rusko se v nich nachází hodně dole. Země ale není ve WTO dlouho, proto nelze dělat jednoznačné závěry, ovšem je jasné, že i za rok a půl členství si Rusko díky otevřenosti trhu a snížení celního zatížení dokázalo v mnoha ohledech GCI mírně polepšit (WEF, 2013).

Rusové mají ambiciózní plány ohledně ekonomického stavu své země do budoucna. Ty jsou shrnuty v dokumentu nazvaném Koncepce 2020, jehož hlavním cílem je zabezpečit větší dynamiku rozvoje, inovačně-strukturní modernizaci ekonomiky a aktivizaci sociálních faktorů rozvoje. Dokument předpokládá, že úroveň příjmů a kvalita života Rusů do roku 2020

dosáhnou hodnot, jaké mají nejrozvinutější státy. Koncepce 2020 tyto předpoklady konkretizuje v základních bodech:

- HDP na obyvatele se oproti roku 2007 (13,9 tisíc USD) zvýší na 30 tisíc USD v roce 2020 a na 50 tisíc USD v roce 2030,
- střední očekávaná délka života se do roku 2025 zvýší na 75 let,
- 60% - 70% obyvatel bude vysokoškolsky nebo středoškolsky odborně vzděláno,
- podíl obyvatel, kteří bydlí v místech s nepříznivými ekologickými podmínkami, klesne ze 43 % v roce 2007 na 14 % v roce 2020,
- úroveň úmrtnosti v důsledku násilnosti klesne dvakrát (Iličeva, 2013).

Rusko je tedy podle výše zmíněných ukazatelů země nesmírně ekonomicky silná. Členství ve WTO přináší zemi dříve nedostupné výhody z participace na světovém obchodě, které se ale bohužel díky krátkému členství do ukazatelů nestačily nijak zvlášť promítnout. Jisté ale je, že členství ve WTO je pro Rusko velkým přínosem, ze kterého bude těžit jak stát, tak i spotřebitelé.

4.7 Shrnutí kapitoly

Po rozpadu Sovětského svazu v roce 1991 se Rusko téměř celé desetiletí nacházelo ve fázi ekonomické stagnace a nízké konkurenceschopnosti. V roce 2000 v prezidentském úřadě Borise Jelcina vystřídal Vladimir Putin, který v zemi zavedl několik významných politických a ekonomických reforem, díky čemuž došlo k nastartování hospodářské výkonnosti Ruska a země se postupně dostala mezi největší ekonomiky světa a získala velkou politickou sílu, díky které silně promlouvá do dění v dnešním globalizovaném světě. Ovšem již v roce 1993 Rusko podalo žádost o vstup do GATT, jenž se ale v roce 1995 přetransformovala do WTO, která s Rusy začala dlouhý maratón vyjednávání o přístupu.

Přístupem Ruska k WTO se zabývala Pracovní skupina složená z 60 zemí, které Rusko v roce 1994 předložilo Memorandum o režimu zahraničního obchodu. Zasedání proběhlo několik a jednání se protáhla na více než 18 let. Důvodem byla nepřipravenost Ruska na vstup do Organizace, protekcionistická opatření, vysoká cla na dovážené zboží a spousta dalších jiných překážek obchodu, které Rusko snižovalo poměrně pomalu a mnohdy i celkem neochotně. Problémem, který stál v cestě úspěšnému zakončení jednání, se stala i válka s Gruzii, která propukla v srpnu 2008. Trvala sice pouze několik dní, ovšem Rusko proti sobě tímto krokem opět popudilo mezinárodní společenství, i když válka vypukla zejména díky provokaci ze strany Gruzie.

V době, kdy jednání o vstupu do WTO stagnovalo, začalo Rusko řešit užší ekonomickou spolupráci s Běloruskem a Kazachstánem, s kterými nakonec založilo k začátku roku 2010 Celní unii s jednotným celním sazebníkem, jako to příklad můžeme vidět u EU. Od roku 2015 se navíc počítá se založením Eurasijského svazu, jehož členy se stanou některé bývalé republiky SSSR. V jeho rámci bude umožněn volný pohyb pracovních sil, zboží služeb a kapitálu. Ruské plány ohledně ekonomické spolupráce jsou tedy poměrně velké, a je vidět, že se země snaží za pomoci liberalizace obchodu posílit svoji hospodářskou sílu.

Jednání o přístupu k WTO byla v roce 2009 pozměněna – Rusko už nevystupovalo jako samostatný žadatel, ale začalo jednat o vstupu společně s Běloruskem a Kazachstánem, čili v celku jako Celní unie. Jednání byla formálně dokončena koncem roku 2011, kdy Rusko muselo ratifikovat balíček dokumentů o přistoupení k WTO. Ten byl schválen v červenci následujícího roku a 22. srpna 2012 se země stala 156. členem WTO, po více než 18 letech jednání.

Rusko se po vstupu do WTO zavázalo snížit celní zatížení dovozu z 10 % na 7,8 %, i když je stále odhodláno bránit některá svá odvětví, zejména živočišnou výrobu a zemědělské strojírenství. Ke snižování celních sazeb u nezemědělských výrobků slouží aplikace švýcarského vzorce, který byl přijat na Hongkongské konferenci v roce 2005. Obrat zahraničního obchodu země tak od začátku roku 2013 narůstá, ve třetím čtvrtletí dosáhl hodnoty 219 miliard USD. Stejná situace panuje také v oblastech exportu (ve třetím čtvrtletí roku 2013 dosáhl 131 miliard USD) i importu (88 miliard USD), které během roku 2013 neustále narůstaly. Rusko má dlouhodobě aktivní platební bilanci, a to především obrovskému vývozu energetických a nerostných surovin.

Během krátkého členství Ruska k WTO došlo již k několika případům obchodních sporů. V prvním sporu zemi u WTO napadla EU, protože Rusko uvalilo zákaz na dovoz čerstvé zeleniny, z důvodu obavy o přítomnosti nebezpečné bakterie E.coli. Příklad byl vyřešen během jednoho měsíce. Další stížnost na Rusko podala EU a posléze i Japonsko – jednalo se o zavedení tzv. recyklačních poplatků na motorová vozidla, která diskriminovala vývozce, kteří nepocházeli z Běloruska či Kazachstánu. WTO kvůli tomuto svolala v průběhu roku 2013 skupinu odborníků, kteří se sporem budou zabývat. V prosinci 2013 naopak Rusko podalo stížnost na EU, která podle něj porušovala dohody v oblasti antidumpingové politiky (Evropě se nelíbily příliš nízké ceny ruských výrobků, které mohly být v EU nasazeny z důvodu přístupu k levné a téměř neomezené domácí energii). Příklad bude opět v rámci WTO podrobněji teprve projednáván.

Poslední část kapitoly se zabývala obchodními vztahy Ruska s EU. Obchod mezi oběma partnery v posledních letech narůstá a počítá se, že stejný trend bude pokračovat i nadále. Dvě mocnosti spolupracují na základě konceptu čtyř Společných prostorů, který byl zaveden v roce 2003. Politické vztahy mezi regiony nejsou v poslední době ideální, ovšem ekonomická rovina je na tom o hodně lépe. Obchodní výměna zboží mezi EU a Ruskem dosáhla prozatím nejvyšších hodnot v roce 2012 a pro Rusko je díky nerostným surovinám prozatím vždy kladná, a to poměrně výrazně. Opačná situace panuje v oblasti služeb, ve které je pro Rusko bilance záporná. I zde dosáhl obchod nejvyšších hodnot v roce 2012. Snižování celních sazeb je tedy pro Rusko jasně přínosné – to mohou ostatně potvrdit i vzájemné toky FDI. Z EU do Ruska jich každoročně plyne několikanásobně více, než je tomu opačně. Rusko se tak v roce 2013 dokázalo dostat na 3. místo mezi zeměmi, do kterých ročně plyne nejvíce investic.

Jak již bylo řečeno, ruskému obchodu výrazně pomáhá snižování celního zatížení za pomoci švýcarského vzorce, jehož aplikace je poměrně jednoduchá, za to však účinná a efektivní. Dle vybraného ukazatele (HDP na obyvatele) lze říci, že se v Rusku neustále zvyšuje blahobyt, k čemuž v posledních letech výrazně pomáhá i členství ve WTO. I přes to je však Rusko v pozici země, která má ze světového hlediska největší rozdíly mezi nejbohatší a nejchudší vrstvou obyvatel.

V posledních měsících roku 2014 se Rusko silně angažuje v událostech na Ukrajině, která po vleklých nepokojích svrhla prezidenta Janukovyče a obrátila svoje politické směřování směrem k EU. Rusko v březnu vojensky obsadilo poloostrov Krym, který je obydlen výraznou většinou ruských obyvatel, kteří si v referendu odhlasovali odtržení od Ukrajiny a připojení k Rusku. To se také stalo, což ovšem vyvolává vlnu protichůdných názorů po celém světě. V krajním případě může dojít i k uvalení ekonomických sankcí na Rusko, které by patrně jednalo vůči dané zemi stejně. Události jsou ovšem otevřené a pro Rusko, které teprve nedávno dosáhlo vstupu do WTO, a tím pádem možnosti profitovat na liberalizaci obchodu, by zklidnění napjaté politické situace bylo nejlepším výsledkem.

5 Závěr

Cílem diplomové práce bylo zhodnotit dosavadní proces liberalizace mezinárodního obchodu, vymezit příčiny současné stagnace v jednáních WTO a identifikovat dopady vstupu Ruska do WTO na jeho obchodní výměnu s Evropskou unií.

V rámci předkládané práce byla rovněž testována hypotéza tvrdící, že se vstupem Ruska do WTO došlo ke zjednodušení přístupu na ruský trh se zbožím a komerčními službami, tj. k většímu růstu obchodní výměny Ruska.

K mezinárodní obchodní politice státy zastávají dva odlišné teoretické názory. Prvním z nich je protekcionismus, který má za úkol ochraňovat domácí ekonomiku před zbožím dováženým ze zahraničí. To se děje za pomoci tarifních a netarifních opatření. Mezi tarifní se řadí cla, mezi netarifní například množstevní omezení – ať už dovozu, nebo vývozu. Hlavním argumentem protekcionismu je především zranitelnost domácího trhu, který může být díky otevření zahraničním konkurentům pozvolna likvidován (kvůli nižším cenám dovážených výrobků). Druhým přístupem k mezinárodní obchodní politice je liberalismus, který se naopak snaží odstraňovat překážky ve vzájemných ekonomických vztazích mezi zahraničními partnery. Tento směr argumentuje tím, že díky otevřenosti trhu naopak dochází k větší konkurenci, která nutí domácí firmy ke zvýšení efektivnosti své produkce, což následně vede k ekonomickému růstu. Liberalismus má své zázemí zejména v teoriích absolutních, a komparativních výhod. Teorií absolutních výhod se zabýval již skotský ekonom Adam Smith, který tvrdil, že země by se měla specializovat na produkci výrobků, které je schopná vyrábět s absolutně nižšími náklady, než ostatní země. Teorie komparativních výhod naopak vychází z toho, že některá země není schopna dosáhnout žádné absolutní výhody. Proto by se měla soustředit na činnost, ve které má oproti jiným nižší alternativní náklady.

Stát potom na základě zmíněných teorií protekcionismu a liberalismu provádí svoji obchodní politiku, kterou realizuje za pomoci různých nástrojů, které mají rozličné členění. V diplomové práci se pracuje především s rozdělením na autonomní a smluvní prostředky. Autonomní jsou prezentovány jako jednostranné rozhodnutí státu a řadí se mezi ně především cla a kvóty. Základem smluvních prostředků jsou mezinárodní smlouvy, jejichž síť je velmi rozsáhlá. Jejich hlavním přínosem je to, že pro oba obchodní partnery je zajištěná větší

transparentnost při obchodování, protože obchod se realizuje za podmínek, na kterých se obě strany předem dohodly.

O konkrétnějším uspořádání obchodních otázek a s nimi souvisejícím liberalismem se začalo vážněji uvažovat po skončení druhé světové války. Od začátku roku 1948 vešla v platnost GATT, která měla za cíl liberalizovat mezinárodní obchod, a to díky odstraňování celních i netarifních překážek obchodu. Členové GATT byly označovány jako „smluvní strany“ a svoji činnost realizovaly na konferencích – tzv. mnohostranných kolech jednání. Těch se uskutečnilo celkem osm a vždy spočívaly na dvoustranně sjednávaných dohodách o konkrétních celních sazbách. Nejvýznamnějším kolem jednání bylo to poslední, tzv. Uruguayské kolo. Trvalo celkem osm let, během kterých byly přijaty závazky týkající se snižování cel, zvýšení celní vázanosti, nebo dosažení tarifkace v zemědělství.

Významným bodem posledního kola jednání GATT bylo zmíněné zvýšení vázanosti cel, které u vyspělých zemí před jeho uskutečněním činilo 78 %, po něm již 99 %, u rozvojových zemí došlo k velké změně – z 21 % na 73 %, tranzitivní země zvýšily celní vázanost ze 73 % na 98 %. Velmi významným krokem tohoto kola bylo ovšem podepsání Dohody o založení WTO, se kterou se, ovšem poněkud v jiné podobě, počítalo již po roce 1945, ovšem díky neshodám zúčastněných zemí k jejímu založení došlo až o padesát let později, během kterých fungovalo provizorium v podobě GATT. Na základě zjištěných informací lze konstatovat, že bylo velmi úspěšné v odstraňování a snižování cel. Bohužel se nemohlo opřít o žádnou mezinárodní smlouvu, která by definovala organizační strukturu a udělovala mu právní způsobilost. Proto v roce 1995 došlo k přijetí všeobecného názoru, že je třeba GATT přebudovat do nové organizace.

WTO s vlastní organizační strukturou, finančním plánem a právní subjektivitou zahájila svoji činnost k 1. lednu 1995. Závazky přijaté v jejím rámci jsou na rozdíl od GATT trvalé a kromě obchodu se zbožím organizace upravuje také obchod se službami a právy k duševnímu vlastnictví. WTO realizuje činnost prostřednictvím Ministerských konferencí, kterým prozatím proběhlo devět, poslední se konala v prosinci roku 2013 na Bali. Velice významnou konferencí byla čtvrtá, konající se v listopadu 2011 v Kataru, kde byla přijata Rozvojová agenda z Dohá, usilující o prohloubení integrace nejméně rozvinutých zemí do WTO. Rozvojovou agendu ovšem stále provázejí jisté nejasnosti a neshody, které brání jejímu plnému přijetí a realizaci.

WTO má 160 členských zemí, a rozpočet je každoročně sestavován ve švýcarských francích, přičemž jeho valnou část tvoří příspěvky členských zemí. Současným generálním ředitelem WTO je Brazilec Roberto Azevedo, který je v úřadu od podzimu 2014. I přes kladnou stránku organizace – tj., že se díky liberalizaci zvyšuje objem světového obchodu, díky čemuž dochází k snižování životních nákladů v členských zemích a k růstu jejich životní úrovně; dochází k prohlubování rozdílů mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi navzájem. Díky globalizaci se navíc objevují čím dál častější finanční krize, které jsou díky propojení ekonomik nákladnější, a proces liberalizace se začíná zpomalovat. WTO a dosavadní liberalizační proces lze díky zjištěným poznatkům zhodnotit jako úspěch. Došlo ke snížení celního zatížení, k růstu obchodu se zbožím i se službami a do aktivit organizace je zapojena většina zemí světa – a to nejen vyspělých, ale, což je velmi důležité, i zemí rozvojových. Rozvoj a usnadnění obchodu je jistě největším přínosem WTO. Bohužel je ale potřeba zmínit i druhou stránku tohoto složitého procesu, tj. současné neshody ohledně Rozvojové agendy z Dohy. Díky velkému počtu členů WTO je poměrně obtížné dosáhnout shody v dalších jednáních, které se tak hodně protahují, v tomto případě se dá říci, že i dlouhodobě stagnují. Největšími problémy současného stavu WTO jsou tak nejen přetrvávající ideové rozpory mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, ale i významně se lišící zájmy jednotlivých členů. Problémy panují nejen mezi obchodními velmocemi, jakými jsou například Rusko, USA, nebo Čína. Čím dále větší vliv získávají rozvojové země, které v jednáních ve WTO silně prosazují své zájmy, zejména v oblasti zemědělství. Mezi další příčiny, které současný proces vyjednávání WTO zpomalují, lze zařadit problémy ve světové ekonomice (především růst cen paliv a potravin) a doznívající vliv finanční krize, která má vliv na pomalé tempo hospodářského růstu. To pro některé země představuje důvod, proč se dočasně uchýlovat k protekcionistickým opatřením, a tím pádem brzdit doposud úspěšný proces liberalizace světového obchodu.

Zmíněné shrnutí představovalo teoretickou část diplomové práce. Praktická část se již zabývala konkrétním případem země v procesu liberalizace díky WTO, Ruskem. To bylo vybráno zejména díky tomu, že má vůči WTO poměrně specifickou roli. Země se po rozpadu Sovětského svazu v roce 1991 nacházela v těžké ekonomické situaci, která byla charakteristická privatizací a obrovskou inflací. Éra prezidenta Jelcina žádný posun v hospodářství země nepřinesla, výraznější změny se začaly dít až po roce 2000, kdy se k moci dostal Vladimir Putin. Hospodářská politika za jeho vlády byla úspěšná, podařilo se snížit inflaci i nezaměstnanost, omezit vliv oligarchů na státní správu a dostat

Rusko do pozice silné a konkurenceschopné země, která promlouvá do ekonomického i politického dění ve světě. Země prošla reformou bankovního sektoru, velké změny se také udály v oblasti daní.

Rusové již krátce po rozpadu Sovětského svazu poznali, že členství ve WTO by pro zemi bylo obrovskou šancí, jak pozvednout svoji ekonomiku, proto si podali žádost o vstup do organizace již počátkem devadesátých let. Pracovní skupina, která se zabývala přístupem Ruska, se skládala z 60 zemí a průběžně zasedala asi 18 let. Rusko mělo při vstupu do WTO řadu problémů, díky nimž stále docházelo k prodlužování přístupového procesu. Jednalo se především o neochotu snižovat celní zatížení dovozu, neochotu vzdát se řady protekcionistických opatření, nesladěnost právních předpisů s WTO. Problémem, který jednání mezi Ruskem a WTO neprospl, byla bezpochyby i válka v Gruzii v roce 2008, kdy si Rusko se svým obrazem v zahraničí příliš nepomohlo. Nejen z důvodu zdlouhavých jednání začali Rusové připravovat Celní unii s Kazachstánem a Běloruskem, která začala platit od ledna 2010. Pro zúčastněné země bude členství zcela jistě velkým přínosem pro jejich ekonomiky. Od roku 2015 by měl začít fungovat i Eurasijský svaz, integrační organizace fungující na stejné bázi, jako jednotný vnitřní trh EU. Od roku 2009 Rusko začalo jednat o vstupu do WTO spolu s Kazachstánem a Běloruskem jako jednotná Celná unie, a přístupový proces se pomalu začal blížit ke konci. Jednání byla dokončena v listopadu 2011 a v srpnu 2012 se Rusko stalo 156. členem WTO.

Další částí diplomové práce byla analýza dopadů vstupu Ruska do WTO na obchodní výměnu s EU. V oblasti zboží má Rusko trvale kladnou obchodní bilanci, zejména díky exportu nerostných surovin a energií. Situace v oblasti služeb je přesně opačná, pro Rusko tedy záporná. Obchodní vztahy jsou dlouhodobě na vzestupu a stejně mluví o budoucnosti i odborné analýzy. Pravdou ovšem je, že je poměrně obtížné stanovit, do jaké míry se na růstu obchodu Ruska s Evropskou unií podílí členství ve WTO. Rusové jsou v organizaci teprve přes rok a půl, přesto lze konstatovat, že se za tu dobu leckteré ekonomické ukazatele zlepšily, i když to lze podle zjištěných informací přičítat nejen WTO, ale i ekonomických reformám Ruska. V rámci spolupráce s Evropskou unií nelze opomenout také politické vztahy, které jsou podstatně chladnější. V roce 2014 jsou napjaté zejména díky událostem na Ukrajině, které by v krajním případě mohly vést i k omezení vztahů ekonomických.

Členy WTO jsou Rusové tedy poměrně krátkou dobu, ovšem i přes to byl v rámci diplomové práce podrobněji zkoumán zahraniční obchod země se zbytkem světa. Po všechny čtvrtletí roku 2013 obrat zahraničního obchodu Ruska rostl, stejně tak ukazatele exportu a importu. Oživovat se začíná i tempo růstu HDP, které podle analytiků bude příznivé i v budoucnu, poměrně velkým tempem roste i ukazatel HDP na osobu. Na základě analyzovaných ukazatelů lze konstatovat, že otevření trhu Rusům pomohlo v jejich zahraničně – obchodních vztazích.

Na základě zjištěných informací a provedených analýz lze potvrdit stanovenou hypotézu, že vstupem Ruska do WTO došlo ke zjednodušení přístupu na ruský trh se zbožím i komerčními službami, což v tomto důsledku vedlo k růstu obchodní výměny země.

V průběhu diplomové práce došlo ke zhodnocení procesu liberalizace mezinárodního obchodu a podařilo se vymezit hlavní příčiny jeho současné stagnace. Dále byly za pomoci metod analýzy a syntézy zkoumány obchodní vztahy Ruska s Evropskou unií, i celkový vývoj zahraničního obchodu země od vstupu do WTO až do současnosti. Vzhledem k výše uvedeným skutečnostem lze říci, že stanovený cíl práce byl naplněn.

Seznam použité literatury

Literatura:

CARBAUGH, Robert. *International Economics*. 14. vydání. Mason: Cengage Learning, 2012. 576 s. ISBN 978-1-133-94722-1.

CIHELKOVÁ, Eva a kolektiv. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.

ČVANČAROVÁ, Zuzana a kolektiv. *Podniková ekonomie A*. 1. vydání. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2009. 309 s. ISBN 978-80-248-1421-6.

DVOŘÁK, Pavel. *Základy mezinárodní obchodní politiky*. 2. dotisk prvního vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2001. 221 s. ISBN 80-7079-658-8.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK. *Společné politiky Evropské unie: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1948-2008)*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-90-7400-128-4.

HODAČ, Jan a Petr STREJČEK. *Politika Ruské federace v postsovětském prostoru a střední Evropě*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2008. 317 s. ISBN 978-80-210-4721-1.

ILIČEVA, Ludmila a kolektiv. *Rusko ve 21. století: ekonomika, politika, kultura*. 1. vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2013. 515 s. ISBN 978-80-7380-436-7.

JUREČKA, Václav a Ivana JÁNOŠÍKOVÁ. *Mikroekonomie*. 1. vydání. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2009. 327 s. ISBN 978-80-248-0910-6.

JUREČKA, Václav a kolektiv. *Makroekonomie*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2010. 336 s. ISBN 978-80-247-3258-9.

KALÍNSKÁ, Emilie a kolektiv. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KUBIŠTA, Václav a kolektiv. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. 2. vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 384 s. ISBN 978-80-7380-191-5.

LUŽKOV, Jurij. *Světová hospodářská krize ruskýma očima: transkapitalismus a Rusko*. 1. vydání. Řitka: Daranus, 2010. 107 s. ISBN 978-80-86983-90-5.

OECD. *Economic Surveys: Russian Federation, January 2014*. ISBN 978-92-64-20760-8 (PDF). 138 s. Dostupné z: <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/oecd-economic-surveys-russian-federation-2013_eco_surveys-rus-2013-en#page1>.

REITSCHUSTER, Boris. *Vladimir Putin: Kam kráčíš, Rusko?* 1. vydání. Praha: Ottovo nakladatelství, 2006. 335 s. ISBN 80-7360-430-2.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kolektiv. *Právo světové obchodní organizace a další kapitoly z mezinárodního ekonomického práva*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 222 s. ISBN 978-80-210-5154-6.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. aktualizované a doplněné vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2010. 549 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

SOULEIMANOV, Emil a Tomáš HOCH. *Role Ruska v konfliktech a oficiálních mírových procesech v Abcházii a Jižní Osetii v letech 1991–2008*. 1. vydání. Praha: Auditorium, 2012. 99 s. ISBN 978-80-87284-34-6.

STEINMETZOVÁ, Dana a kolektiv. *Rozvojové země a současný stav jednání ve WTO*. 1. vydání. Praha: Oeconomica, 2008. 21 s. ISBN 978-80-245-1488-8.

ŠRONĚK, Ivan. *Světová obchodní organizace*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1999. 69 s. ISBN 80-7079-838-6.

WEF. *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. ISBN 978-92-95044-73-8 (PDF). 569 s. Dostupné z: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf>.

WTO. *10 things the WTO can do*. ISBN 978-92-870-3831-9 (PDF). 30 s. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtocan_e.pdf>.

WTO. *World Tariff Profiles 2012*. ISBN 978-92-870-3843-2 (PDF). 220 s. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles12_e.pdf>.

WTO. *World Tariff Profiles 2013*. ISBN 978-92-870-3886-9 (PDF). 202 s. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles13_e.htm>.

Internetové zdroje:

BUSINESSINFO.CZ. *Rusko*. [online]. 2013. [cit. 6. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/rusko.html>>.

BUSINESSINFO.CZ. *Rusko: Investiční klima*. [online]. 2013. [cit. 15. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-investicni-klima-19091.html>>.

ČESKÁ TELEVIZE. *K útoku na Ukrajinu se podle Kyjeva chystá už 100 tisíc ruských vojáků*. [online]. 2014. [cit. 28. 3. 2014]. Dostupné z: <<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/267755-k-utoku-na-ukrajinu-se-podle-kyjeva-chysta-uz-100-tisic-ruskych-vojaku/>>.

ČESKÁ TELEVIZE. *Ukrajina podepsala s Unií politickou část asociací dohody*. [online]. 2014. [cit. 28. 3. 2014]. Dostupné z: <<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/267003-ukrajina-podepsala-s-unii-politickou-cast-asociacni-dohody/>>.

E15.CZ. *Rusko má energetický plán do roku 2030. Dává miliardové šance českým firmám*. [online]. 2013. [cit. 20. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://zpravy.e15.cz/byznys/prumysl-a-energetika/rusko-ma-energeticky-plan-do-roku-2030-dava-miliardove-sance-ceskym-firmam-1040880>>.

EPRAVO.CZ. *Evropské sdružení volného obchodu (ESVO)*. [online]. 2001. [cit. 15. 6. 2013]. Dostupné z: <<http://www.epravo.cz/top/clanky/evropske-sdruzeni-volneho-obchodu-esvo-3302.html>>.

ERNST & YOUNG. *Russia Attractiveness Survey 2013*. [online]. 2014. [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/\\$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf)>.

EURACTIV. *Rusko zakázalo dovoz čerstvé zeleniny z EU, bojí se smrtící infekce.* [online]. 2011. [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.euractiv.cz/zemedelstvi0/clanek/rusko-zakazalo-dovoz-cerstve-zeleniny-z-eu-boji-se-smrtici-infekce-008836>>.

EUROSKOP.CZ. *Obchodní politika.* [online]. 2005. [cit. 20. 8. 2013]. Dostupné z: <<https://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>>.

EUROSTAT. *EU28 trade in goods deficit with Russia fell slightly to 66 bn euro in the first nine months of 2013.* [online]. 2014. [cit. 1. 3. 2014]. Dostupné z: <http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-14-13_en.htm>.

EUROSKOP. *EU a svět: Rusko.* [online]. 2014. [cit. 1. 3. 2014]. Dostupné z: <<https://www.euroskop.cz/9130/sekce/rusko/>>.

EUROSTAT. *Extra-EU trade of machinery and transport equipment (SITC 7) by partner.* [online]. 2014. [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_mainmach&lang=en>.

FINANČNÍ NOVINY. *Ministři zemí WTO přijali první globální obchodní dohodu.* [online]. 2013. [cit. 5. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.financninoviny.cz/zpravy/ministri-zemi-wto-prijali-prvni-globalni-obchodni-dohodu/1017077>>.

FROM RUSSIA WITH LOCS. *Touchrussia.* [online]. 2014. [cit. 6. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://blackgirlinrussia.com/post/72791931020/touchrussia-there-are-21-ethnic-republics-in>>.

HLAS RUSKA. *Eurasijský svaz: začátek.* [online]. 2011. [cit. 13. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://czech.ruvr.ru/2011/12/26/62900365.html>>.

HLAS RUSKA. *Export zbraní: Rusko mezi světovou špičkou.* [online]. 2014. [cit. 20. 2. 2014]. Dostupné z: <http://czech.ruvr.ru/2014_01_30/Export-zbrani-Rusko-mezi-svetovou-spickou/>.

HLAS RUSKA. *Moskva-Brusel: rozpory jako stimul k dialogu.* [online]. 2014. [cit. 2. 3. 2014]. Dostupné z: <http://czech.ruvr.ru/2014_01_29/Moskva-Brusel-rozpory-jako-stimul-k-dialogu/>.

HLAS RUSKA. *Nezaměstnanost Rusku nehrozí*. [online]. 2012. [cit. 20. 2. 2014]. Dostupné z: <http://czech.ruvr.ru/2012_08_17/85372441/>.

HLAS RUSKA. *RF se zařadila do trojky předáků v zahraničních investicích*. [online]. 2014. [cit. 2. 3. 2014]. Dostupné z: <http://czech.ruvr.ru/2014_01_29/RF-se-zaradila-do-trojky-predaku-v-zahranicnich-investicich/>.

HLAS RUSKA. *Rusko – WTO: formát jednání se mění*. [online]. 2009. [cit. 13. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://czech.ruvr.ru/2009/06/17/84760.html>>.

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY. *Rusko už sedí ve WTO*. [online]. 2012. [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://hn.ihned.cz/c1-58985840-rusko-uz-sedi-ve-wto>>.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. *European Union – 27: Balances for 2011*. [online]. 2011. [cit. 1. 3. 2014]. Dostupné z: <<http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?country=EU27&product=balances&year=2011>>.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. *Russian Federation: Balances for 2011*. [online]. 2011. [cit. 1. 3. 2014]. Dostupné z: <<http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?country=RUSSIA&product=balances&year=2011>>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR. *Nezemědělské výrobky ve WTO*. [online]. 2008. [cit. 5. 3. 2014]. Dostupné z: <<http://www.mpo.cz/dokument7903.html>>.

MOWAPAY. *Světové ekonomické fórum - Rozdíl mezi bohatými a chudými je největší hrozbou pro globální ekonomiku*. [online]. 2014. [cit. 3. 4. 2014]. Dostupné z: <<http://www.mowapay.cz/svetove-ekonomicke-forum-rozdil-mezi-bohatymi-chudymi-je-nejvetsi-hrozbou-pro-globalni-ekonomiku>>.

PATRIA.CZ. *Světový obchod stagnuje, globální ekonomika trpí i na nabídkové straně*. [online]. 2013. [cit. 5. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2449699/svetovy-obchod-stagnuje-globalni-ekonomika-trpi-i-na-nabidkove-strane.html>>.

PRAGUE STUDENT SUMMIT. *WTO: NAMA*. [online]. 2013. [cit. 5. 3. 2014]. Dostupné z: <http://www.studentsummit.cz/data/1384854968614BGR_XIX_WTO_II.pdf>.

RATE INFLATION. *Russian Inflation Rate*. [online]. 2014. [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.rateinflation.com/inflation-rate/russia-inflation-rate>>.

ROSSTAT. *Russia in Figures 2013*. [online]. 2014. [cit. 15. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641>.

ROSSTAT. *Short-Term Economic Indicators of the Russian Federation*. [online]. 2014. [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140080765391>.

RUSSIA AND WTO. *Aims and objectives of accession*. [online]. 2012. [cit. 7. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.wto.ru/russia.asp?f=target&t=9>>.

RUSSIA AND WTO. *Main stages of Russia's WTO accession negotiations*. [online]. 2012. [cit. 8. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.wto.ru/russia.asp?f=etaps&t=10>>.

RUSSIA AND WTO. *Statistics*. [online]. 2012. [cit. 13. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.wto.ru/documents.asp?f=stats&t=16>>.

STATISTIC BUREAU OF JAPAN. *Japan Statistical Yearbook 2014*. [online]. 2014. [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>>.

THE STATISTICAL PORTAL. *Gross domestic product per capita in Russia 2013*. [online]. 2014. [cit. 3. 4. 2014]. Dostupné z: <<http://www.statista.com/statistics/263777/gross-domestic-product-gdp-per-capita-in-russia/>>.

THE WALL STREET JOURNAL. *EU Appeals to WTO Over Russia Recycling Fee*. [online]. 2013. [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304066404579126960801312346>>.

THE WORLD FACTBOOK. *GDP – composition, by sector of origin*. [online]. 2012. [cit. 20. 2. 2014]. Dostupné z: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>>.

UNCTAD. *Foreign Direct Investment*. [online]. 2013. [cit. 14. 2. 2014]. Dostupné z: <<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.

WTO. *Dispute Settlement: Dispute DS462*. [online]. 2013. [cit 26. 2. 2014]. Dostupné z: <http://wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds462_e.htm>.

WTO. *Dispute Settlement: Dispute DS463*. [online]. 2013. [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: <http://wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds463_e.htm>.

WTO. *Dispute Settlement: Dispute DS474*. [online]. 2014. [cit. 26. 2. 2014]. Dostupné z: <http://wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds474_e.htm>.

WTO. *Eight WTO Ministerial Conference*. [online]. 2013. [cit. 15. 11. 2013]. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min11_e/min11_e.htm>.

WTO. *How to become a member of the WTO*. [online]. 2014. [cit. 7. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acces_e.htm>.

WTO. *International Trade Statistics 2013*. [online]. 2013. [cit. 16. 11. 2013]. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm>.

WTO. *Membership, alliances and bureaucracy*. [online]. 2014. [cit. 7. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org3_e.htm>.

WTO. *Tariff Negotiations in Agriculture: Reduction Methods*. [online]. 2003. [cit. 5. 3. 2014]. Dostupné z: <http://search.wto.org/search?q=cache:k3uskHPxPQcJ:www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.doc+swiss+formula&access=p&output=xml_no_dtd&ie=ISO-8859-1&client=english_frontend&site=English_website&proxystylesheet=english_frontend&oe=UTF-8>.

WTO. *The organization chart*. [online]. 2013. [cit. 14. 11. 2013]. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm>.

WTO. *WTO Secretariat budget for 2013*. [online]. 2013. [cit. 16. 11. 2013]. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/thewto_e/secre_e/budget_e.htm>.

ZLATÉ REZERVY. *Zákon o půjčce a pronájmu*. [online]. 2013. [cit. 27. 10. 2013]. Dostupné z: <<http://www.zlaterezervy.cz/slovník-pojmu/zakon-o-pujcce-a-pronajmu-lend-lease>>.

Seznam zkratek

ACP	Africká, Karibská a Pacifická skupina států African, Caribbean and Pacific Group of States
APEC	Asijsko-pacifické hospodářské společenství Asia-Pacific Economic Cooperation
CIS	Společenství nezávislých států Commonwealth of Independent Countries
DDA	Rozvojová agenda z Dohá Doha Development Agenda
DPH	daň z přidané hodnoty
EHS	Evropské hospodářské společenství
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie European Union
EUR	euro
FDI	přímé zahraniční investice Foreign Direct Investment
FSB	Federální služba bezpečnosti Ruska Feděralnaja Služba Bezopasnosti Rossijskoj Feděracii
G20	skupina největších ekonomik světa
GATS	Všeobecná dohoda o clech a obchodu se službami General Agreement on Trade in Services
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu General Agreement on Tarrifs and Trade
GCI	index globální konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index
HDP	hrubý domácí produkt
CHF	švýcarský frank
KGB	Výbor státní bezpečnosti SSSR Kamit'ët Gasudárstvënoj Bëzapásnosti
LDC	skupina nejméně rozvinutých zemí světa Least Developed Contries

mil.	milion
mld.	miliarda
Mtoe	miliony tun ekvivalentu
NAMA	přístup nezemědělských výrobků na trh Non-Agriculture Market Access
NATO	Severoatlantická aliance North Atlantic Treaty Organization
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj Organization for Economic Co-operation and Development
OSN	Organizace spojených národů United Nations
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
TRIPS	Dohoda o obchodních právech k duševnímu vlastnictví Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
Ttoe	tisíce tun ekvivalentu
TWh	terawatt-hodina
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji United Nations Conference on Trade and Development
USA	Spojené státy Americké United States of America
USD	americký dolar
WB	Světová banka World Bank
WEF	Světové ekonomické fórum World Economic Forum
WTO	Světová obchodní organizace World Trade Organization

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 25. dubna 2014

.....
jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

David Stašek

Myslbekova 1077

676 02 Moravské Budějovice